

NUCLEO INTEGRADOR VIII SEMESTRE

PLANEACION PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL DE EXPORTACIONES DE
SILLAS DE RUEDAS DE LA EMPRESA ORTHOSANDER

JAVIER ANDRES ARCINIEGAS ALVAREZ

LIZZETH CAMILA PAEZ CADENA

MANUEL ALEJANDRO SERRANO CALDERON

OCTAVO SEMESTRE

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

2020

1. ANTEPROYECTO

1.1 PROBLEMA

1.1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.3 DESCRIPCIÓN DE PROBLEMA

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 GENERAL

1.2.2 ESPECÍFICOS

1.3 JUSTIFICACIÓN

1.4 CRONOGRAMA

2. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR, DE LA EMPRESA Y DEL PRODUCTO

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

2.1.1 IMPORTANCIA DEL SECTOR

2.1.2 BALANZA GENERAL:

2.1.3 CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO:

2.1.4 ENTAS DEL SECTOR:

2.1.5 EMPRESAS PRODUCTORAS:

2.1.6 REPRESENTACIÓN EN EL PIB

2.2 ANALISIS FINANCIERO DE ORTHOSANDER S.A.S

2.3 INDICADOR DEL TAMAÑO (VENTAS, ACTIVOS, UTILIDADES, PATRIMONIO)

2.3.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ (RAZON CORRIENTE, CAPITAL DE TRABAJO).

2.3.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO (ENDEUDAMIENTO, APALANCAMIENTO).

2.3.3 INDICADORES DE RENTABILIDAD (UTILIDAD NET/ PATRIMONIO)

2.3.4 INDICADORES DE EFICIENCIA:

2.4 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

3. ESTRATEGIA DE INMERSION

3.1. PROPUESTA

3.2. INTRODUCCIÓN EN EL MERCADO

3.3. NUESTROS CLIENTES SERÁN

3.4. PERSONAS QUE INTERVIENE EN LA OPERACIÓN

4. SELECCIÓN DEL PAÍS

**4.1. 10 PAÍSES QUE IMPORTEN Y 10 PAÍSES QUE EXPORTEN NUESTRO PRODUCTO
CON NUMERO ARANCELARIO**

4.2. TRATADO CON LOS PAÍSES SELECCIONADAS

4.3. PAÍSES SELECCIONADOS PARA HACER LA MATRIZ (4)

5. MATRIZ

5.1. MARKET RESEARCH

5.2. IMPORTACIONES DE ECUADOR DEL PRODUCTO

5.3. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO EN ECUADOR:

5.4. CONCENTRACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ECUADOR:

5.5. CONSUMO PER CÁPITA DEL PRODUCTO:

5.6. EXPORTACIONES DE COLOMBIA DE ESE PRODUCTO

5.7. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ESE PRODUCTO

5.8. RUTAS MARÍTIMAS

5.9. FACTORES MACROECONÓMICOS

5.10. CONDICIONES DE ACCESO

6. 4P EL PAÍS SELECCIONADO

6.1. PRODUCTO

6.2. PRECIO

6.3. PROMOCIÓN

6.4. PLAZA

7. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

7.1. PRODUCCIÓN TOTAL

7.2. CAPACIDAD LOGÍSTICA

7.3. CANTIDADES PARA EXPORTAR

7.4. PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL

7.5. LOGÍSTICA INTERNACIONAL

7.6. TERMINO INCOTERMS DE LA NEGOCIACIÓN COSTOS INTERNACIONALES

7.7. TRAMITES ADUANEROS ECUADOR

7.8. EMPAQUE Y ETIQUETADO

8. DATOS FINANCIEROS

8.1. EVALUACIÓN FINANCIERA

8.2. COSTO DE OPORTUNIDAD

8.3. COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIA

8.4. COSTEO EXPORTACION

9. BIBLIOGRAFIA

Ilustraciones

Ilustración 1 Empresas productoras	12
Ilustración 2 Tipo juridico de las empresas productoras	12
Ilustración 3 Representacion en el PIB	13
Ilustración 4 Activos empresa 2.....	14
Ilustración 5 Activos empresa.....	14
Ilustración 6 Ventas empresa	14
Ilustración 7 Utilidad empresa	15
Ilustración 8 Pasivo y Patrimonio empresa.....	15
Ilustración 9 Indicadores de liquidez	16
Ilustración 10 Indicadores de apalacamiento	17
Ilustración 11 Indicadores de eficiencia	18
Ilustración 12 Analisis del producto	18
Ilustración 13 Personas que intervienen en la operacion	22
Ilustración 14 Pib percapital Ecuador	32
Ilustración 15 Inflación Ecuador.....	33
Ilustración 16 Desempleo Ecuador	33
Ilustración 17 Producto, silla de ruedas	35
Ilustración 18 Empaque del producto	37
Ilustración 19 Empaque del producto	38
Ilustración 20 Caja master	38
Ilustración 21 Etiquetado	39

Tablas

Tabla 1 Cronograma	7
Tabla 2 Exportaciones.....	9
Tabla 3 Exportaciones por departamento	9
Tabla 4 Importaciones.....	10
Tabla 5 Importaciones por departamento	10
Tabla 6 Contribucion al empleo.....	10
Tabla 7 Ventas del sector	11
Tabla 8 Instrumentos ortopedicos	11
Tabla 9 Países a los que exporta Colombia, por código arancelario	23
Tabla 10 Países con mayor número de importaciones según partida arancelaria	23
Tabla 11 Tratados de Colombia con otros países	23
Tabla 12 Matriz general	24
Tabla 13 Matriz Colombia-Ecuador	24
Tabla 14 Matriz Colombia-Brasil	25
Tabla 15 Matriz Colombia-Chile	26
Tabla 16 Matriz Colombia-Estados Unidos.....	27
Tabla 17 Rango de calificación.....	27
Tabla 18 Principales proveedores de Ecuador por el código arancelario	28
Tabla 19 Crecimiento de las exportaciones	29
Tabla 20 Concentración de las importaciones	29
Tabla 21 Exportaciones de Colombia según el código arancelario	30
Tabla 22 Crecimiento de las exportaciones colombianas según la partida arancelaria	30
Tabla 23 Logística marina de Colombia.....	31
Tabla 24 Logística aérea de Colombia.....	32

1. ANTEPROYECTO

1.5 PROBLEMA

1.5.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La empresa está en proceso de internacionalización por ende es muy importante guiarlos en este proceso para así realizar un buen proceso.

1.5.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la capacidad de la empresa en diferentes factores como lo son financiero, logísticos, mercadeo y gerenciales?

1.5.3 DESCRIPCIÓN DE PROBLEMA

La empresa ORTHOSANDER S.A.S está actualmente en proceso de internacionalización, es importante que conozca los diferentes métodos más eficientes y eficaces para realizar las operaciones, donde sea posible una reducción de costos y de tiempo. Es de anotar que las exigencias del mercado son elevadas y, por ende, mostrar las capacidades de la empresa son muy importantes.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 GENERAL

Diseñar un Plan Exportador de sillas de ruedas a Ecuador para ORTHOSANDER S.A. (Ortopédica Santander) para expandirse hacia el mercado internacional, aumentando su nivel de producción y generando un mayor porcentaje de ingresos.

1.6.2 ESPECÍFICOS

- Implementar estrategias gerenciales que incrementen la eficiencia dentro de la empresa..
- Analizar financieramente la empresa ORTHOSANDER S.A.S, donde se evaluará la capacidad de liquidez además de los indicadores financieros, que permitan demostrar la capacidad financiera de la empresa.
- Establecer el mercado potencial y realizar un análisis de mercado donde sea visible las condiciones del mercado y su capacidad de entrar a este.
- Diseñar un proceso logístico a comodidad de la empresa, para hacer un proceso eficaz y completo.

1.7 JUSTIFICACIÓN

Las exportaciones en Colombia giran alrededor en parte de los tratados que se realicen con países vecinos, o del mundo entero. Los acuerdos, ventajas, apoyos, preferencias que vienen

con dichos tratados son los que, en un país tan competitivo en ventas, productos, competencia, como lo es Colombia llegan a marcar la diferencia en una empresa de cualquier sector.

Al elaborar un plan exportador, la empresa comenzará a adquirir conocimientos en las negociaciones internacionales, lo cual la llevará a un alto nivel de productividad, generando así mayor empleo en la región ya que necesitará aumentar su mano de obra, mejorando su proceso productivo, donde también desarrollará un cambio a nivel de su cultura empresarial, podrá tener un conocimiento en la cultura del mercado objetivo, se dará a conocer internacionalmente como una empresa líder, y uno de los objetivos primordiales de la empresa que se lograra cumplir será el de satisfacer al cliente plenamente, mostrando una cara diferente de nuestro país con productos totalmente elaborados con materia prima que cumple con los estándares de calidad requeridos.

Es el momento de iniciar una nueva cultura exportadora, el momento de abrir nuevas fronteras a los productos santandereanos, aprovechando las oportunidades que el mercado brinda y enfrentando las amenazas que trae consigo un mercado extranjero.

1.8 CRONOGRAMA

Tabla 1 Cronograma

Actividades	Meses	Meses	Meses	Meses
	1	2	3	4
Determinación de los referentes teóricos y metodológicos para la aplicación de indicadores	X	X		
Reconocimiento y evaluación de las diferentes fuentes que generan datos de comercio exterior de Colombia y el país destino			X	X
Calculo de indicadores de comercio intrarregional, comercio extra regional y de intensidad de comercio para el sector de ortopedia en Santander			X	X
Análisis de la estructura productiva del sector ortopédico de Colombia y el país destino			X	
Identificación de las estrategias implementadas por Colombia y el país destino			X	X
Análisis de la Información			X	X
Publicación de la investigación				X

2. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR, DE LA EMPRESA Y DEL PRODUCTO

2.1. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

2.1.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR

De los productos ortopédicos se puede hablar mucho, aunque se conoce muy poco. De hecho, al respecto, uno de los recuerdos más frecuentes ha sido el de los famosos zapatos ortopédicos que debían o deben usar muchos niños, cuyos pies presentan alguna deficiencia ósea, muscular o neurológica que les impide caminar adecuadamente.

Es necesario aclarar que existe una diferencia entre artículos ortopédicos y prótesis, pues los primeros (órtesis) ayudan a superar las dificultades osteomusculares, como en el caso de los pies en los niños generadas por una enfermedad o trauma, mientras que las prótesis reemplazan miembros que han sido amputados.

Ahora, en el mercado de productos ortopédicos, Colombia ocupa el tercer lugar en Latinoamérica después de Brasil y Argentina, según el informe Redfield sobre el mercado global de ortopédicos 2019.

Con relación a lo anterior, resulta adecuado entonces revisar cuál es el potencial colombiano con relación a la producción de ortopédicos y las ventajas que tiene la industria, dado que esta clase de productos están exentos de IVA dentro de la nueva Ley de financiamiento en el país.

El informe anual más reciente *World Preview 2015, Outlook to 2020 EvaluateMedTech* de la firma de investigación de mercados Evaluate Ltd. Basado en datos correspondientes a las 300 empresas más grandes de la industria de tecnología médica, señala que el sector de dispositivos ortopédicos ocupa el cuarto lugar en el *ranking* de los mercados más fuertes de la industria, con utilidades anuales de 34,8 mil millones de dólares (2014) que corresponden a una cuota del 9,3% sobre el total del mercado (ver gráfica).

Según la proyección, en 2020 habrá superado al sector de imágenes diagnósticas, alcanzando el tercer lugar en la clasificación; sin embargo, la cuota de mercado correspondiente, que en 2014 fue del 9,3%, disminuirá en 0,5%. Se estima que el sector de tecnología ortopédica percibirá ingresos por 42 mil millones de dólares en 2020, siguiendo una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) del 3,2%, mucho más baja con respecto a aquella estimada a finales de 2014 (4,9%).

Impulsarán el crecimiento del mercado ortopédico factores tales como la creciente prevalencia de osteoporosis y osteoartritis, el envejecimiento de la población, la alta demanda de la cirugía mínimamente invasiva, el aumento de la incidencia de lesiones deportivas y accidentes, así como el desarrollo de la robótica, la impresión 3D y los implantes personalizados. Por el contrario, el alto costo de las prótesis implantarles y la exclusión de algunos procedimientos ortopédicos en los planes de los sistemas de salud constituyen los principales elementos que lo limitarán.

2.1.2. **BALANZA GENERAL:**

Tabla 2 Exportaciones



<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

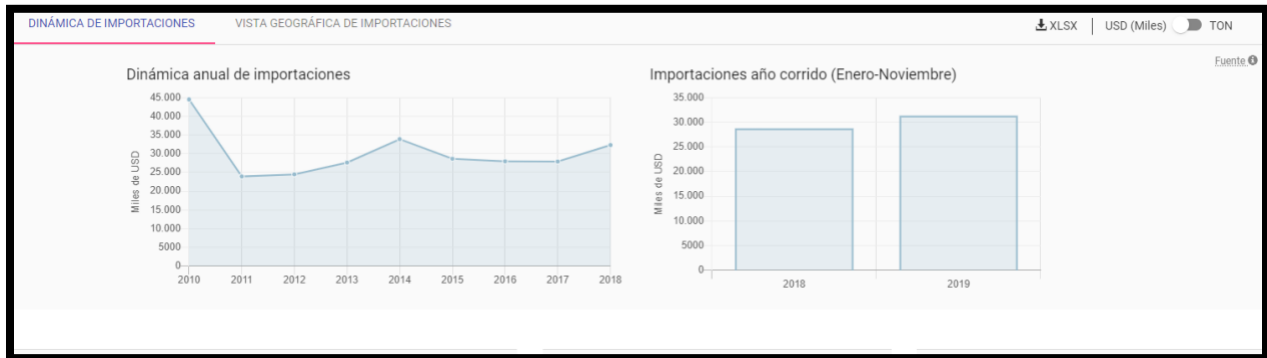
Tabla 3 Exportaciones por departamento

Producto	2018	2019	Var %	Departamento	2018	2019	Var %	Destino	2018	2019	Var %
Artículos y aparatos de ortope...	1.657	1.654	-0,2	Bogotá, D.C.	543	907	67,2	República Dominicana	875	621	-29,0
				Antioquia	1.083	687	-36,6	Estados Unidos	399	495	24,0
				Cundinamarca	12	40	231,2	Ecuador	77	331	331,7
				Norte de Santander	4	10	121,9	México	34	76	122,2
				Valle del Cauca	8	8	-4,9	Hong Kong	0	39	0,0

<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

Es notable la disminución del sector entre el año 2018 y el año 2019, este decrecimiento de un 0.2%, pasaron de 1.657 millones de USD a 1.564 millones de USD, el decrecimiento no es significativo, pero de igual manera afecta el mercado.

Tabla 4 Importaciones



<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

Tabla 5 Importaciones por departamento

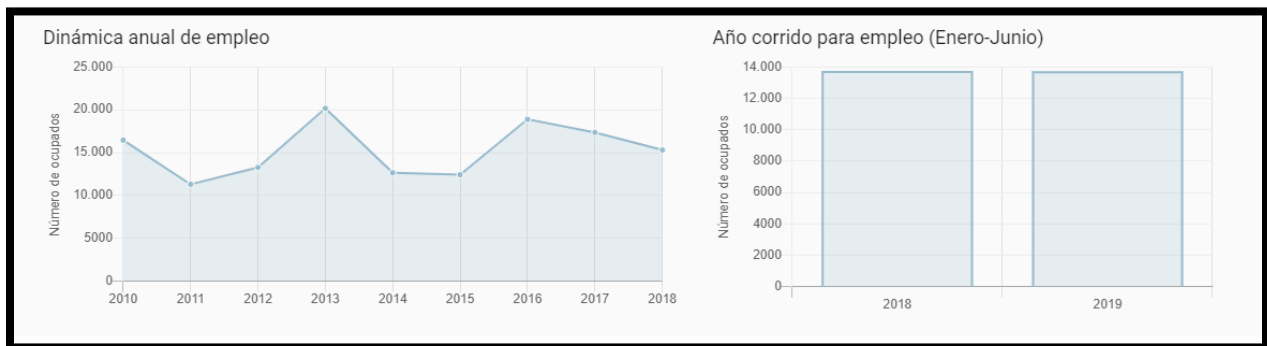
Producto	2018	2019	Var %	Departamento	2018	2019	Var %	Origen	2018	2019	Var %
Artículos y aparatos de ortopede...	28.764	31.335	8,9	Bogotá, D.C.	17.970	20.224	12,6	Estados Unidos	13.870	12.814	-7,6
				Antioquia	7.760	4.567	-41,2	China	3.691	4.956	34,3
				Cundinamarca	958	3.253	239,6	Suiza	2.371	2.876	21,3
				Valle del Cauca	1.045	2.548	143,9	Italia	2.291	2.247	-1,9
				Atlántico	656	429	-34,6	Brasil	1.478	2.211	49,6

<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

Las importaciones en el sector de los aparatos ortopédicos en Colombia se pudo observar un incremento significativo entre el año 2018 y el año 2019, de 28.764 millones de USD a 31.335 millones de USD, dando esto un incremento el 8,9%.

2.1.3. CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO:

Tabla 6 Contribucion al empleo



<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

La generación de empleo no ha sido tan significativa por no decir que fue 0%, tuvo un decrecimiento del 0.2%

2.1.4. VENTAS DEL SECTOR:

Tabla 7 Ventas del sector



<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

Tabla 8 Instrumentos ortopedicos

CIIU Rev.4 A.C.	2017	2018	Var %
Fabricación de instrumentos, a...	464.148	601.077	29,5

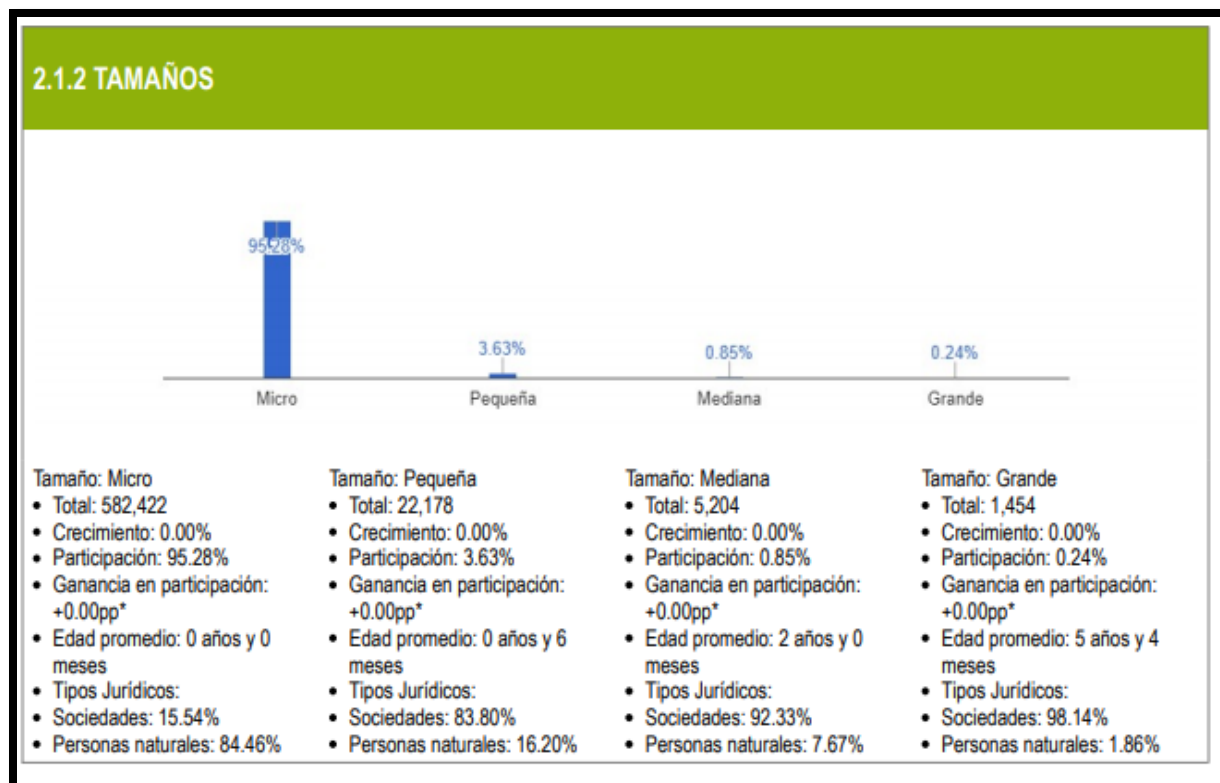
<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

En la gráfica presentada anteriormente podemos observar que el año 2015 fue su año donde menos se realizaron en ventas de este sector, y también observamos que posteriormente ese año ha ido creciendo, haciendo que del año 2017 al año 2018 su variación

2.1.5. EMPRESAS PRODUCTORAS:

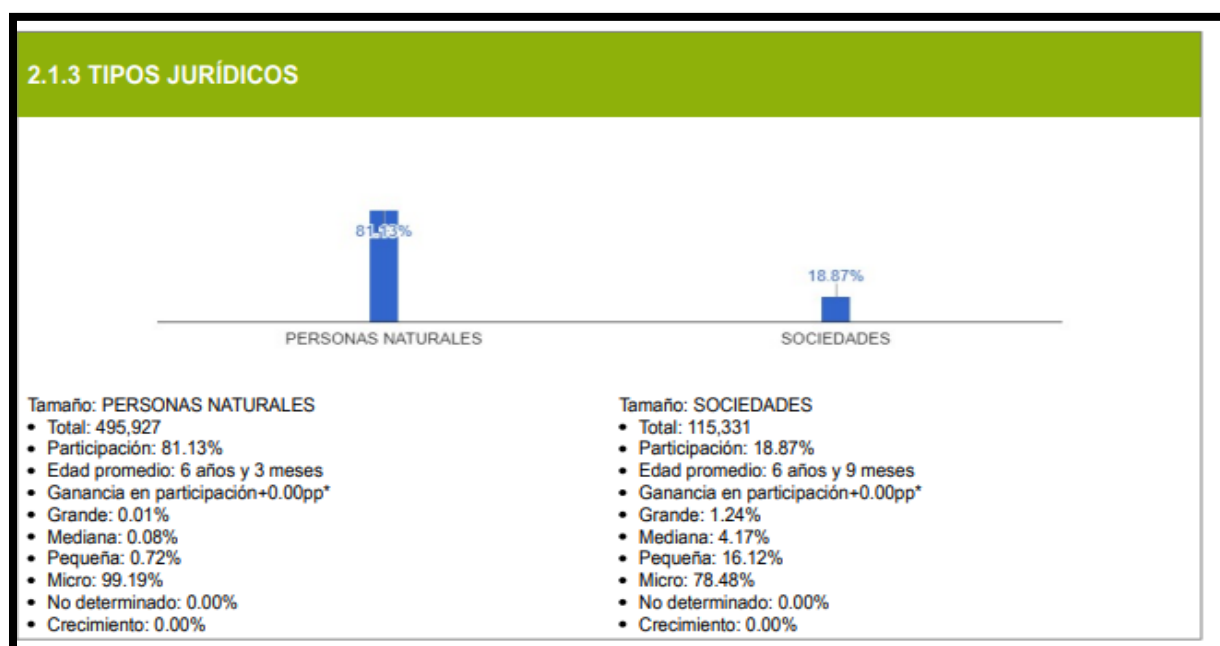
Actualmente se encuentran registradas 625 empresas según la cámara de comercio de Bucaramanga, las cuales realizan las actividades con relación a actividades de la atención de la salud humana. Estas representadas en diferentes empresas como lo son Clínicas, empresas fabricadoras de insumos para el apoyo y el soporte humano, como lo son todo tipo de productos de tipo ortopédico la cual es el sector seleccionado. A nivel Colombia es posible observar 5749 Empresas registradas las cuales realizan las mismas actividades ya mencionadas.

Ilustración 1 Empresas productoras



<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

Ilustración 2 Tipo jurídico de las empresas productoras



2.1.6. REPRESENTACIÓN EN EL PIB

Según el análisis presentado en la imagen del Dane datos 2019 el sector salud obtuvo una participación de 109.028 miles de millones de pesos obteniendo el 14.2 % de la participación del PIB total colombiano.

Ilustración 3 Representacion en el PIB

Clasificación Cuentas Nacionales		Secciones CIIU Rev. 4 A.C. 12 agrupaciones	Concepto	2019**		
				I	II	III
A			Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	17.202	16.441	17.095
B			Explotación de minas y canteras	14.094	14.871	14.106
C			Industrias manufactureras	26.667	28.162	30.341
D+E			Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental	8.852	8.525	8.967
F			Construcción	14.647	16.091	16.600
G+H+I			Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida	43.530	44.630	47.268
J			Información y comunicaciones	7.066	7.446	7.225
K			Actividades financieras y de seguros	11.298	11.323	11.802
L			Actividades inmobiliarias	21.587	22.045	22.619
M+N			Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo	16.616	17.324	18.194
O+P+Q			Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales	32.538	37.878	38.612
R+S+T			Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio	5.806	5.963	6.303
B.1b			Valor agregado bruto	219.903	230.699	239.132
D.21-D.31			Impuestos menos subvenciones sobre los productos	27.519	21.548	28.124
B.1b			Producto interno bruto	247.422	252.246	267.255
						766.923 14.2%

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>

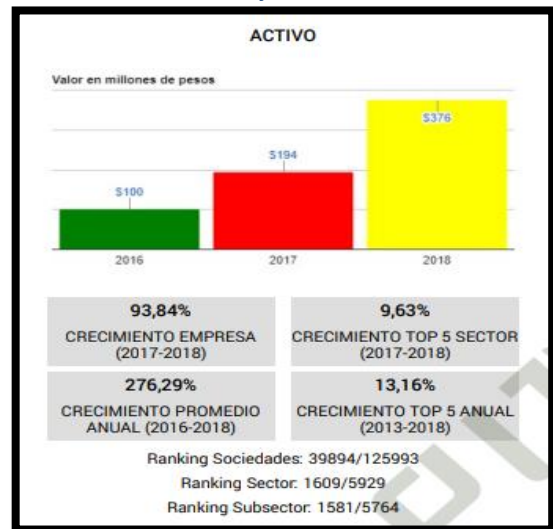
2.2. ANALISIS FINANCIERO DE ORTHOSANDER S.A.S

**2.2.1. INDICADOR DEL TAMAÑO
(VENTAS, ACTIVOS, UTILIDADES,
PATRIMONIO)**

Ilustración 4 Activos empresa 2

Ilustración 5 Activos empresa

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$364
ACTIVO NO CORRIENTE	\$12
TOTAL ACTIVOS	\$376

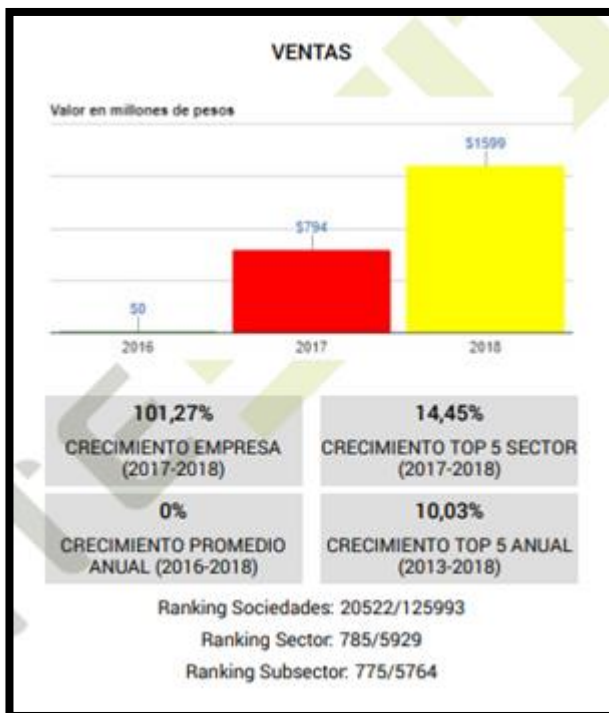


<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

Es posible observar según la gráfica 1 y 2, que la empresa ORTHOSANDER S.A.S posee unos activos de \$376 millones de pesos, los cuales representan un crecimiento según el año 2017 de un 93.84%, es decir es muy significativo el crecimiento que se ha podido ver en la empresa, esto a relación a ventas y a utilidades que se podrá observar en las gráficas mostradas a continuación.

Ilustración 6 Ventas empresa



<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

Las ventas en el año 2017 al año 2018 como nos muestra la gráfica 3, fueron muy significativas en la empresa, mostrando así una evolución de más del 100%, lo que nos demuestra, una gran gerencia representados en una muy buena toma de decisiones, además de una posición en el mercado mucho más objetiva.

La empresa muestra grandes evoluciones anuales, dando así oportunidades en el mercado y facilidad para generar nuevas estrategias.

Se puede observar según la gráfica 4 las utilidades de la empresa, en el que se puede observar que alcanzo avances casi en un 200%, específicamente hablando en un 183.75%, Esto nos muestra la rentabilidad que muestra esta empresa, las ganancias que están generando son muy significativas.

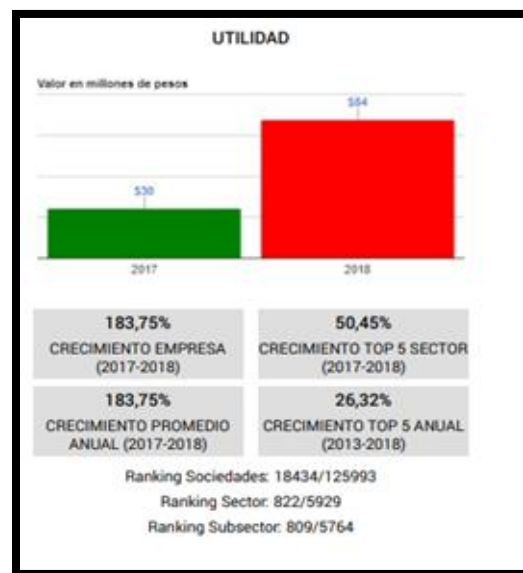
Ilustración 8 Pasivo y Patrimonio empresa

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	\$159
PASIVO NO CORRIENTE	\$0
PASIVO	\$159
PATRIMONIO	\$218
PASIVO + PATRIMONIO	\$376

<http://www.compite360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

<http://www.compite360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

Ilustración 7 Utilidad empresa



El pasivo patrimonio representa las deudas que posee la empresa, junto a la cantidad de dinero que los socios o la empresa en si poseen. Según la gráfica 5, podemos observar la capacidad de endeudamiento de la empresa, junto a su capacidad de pago. La cual es muy buena con relación a las deudas ya mostradas.

2.2.2. INDICADORES DE LIQUIDEZ (RAZON CORRIENTE, CAPITAL DE TRABAJO).

La capacidad que posee la empresa para asumir con sus obligaciones financieras a corto plazo, según la gráfica X es posible concluir que la empresa se encuentra muy bien ya que este indicador nos muestra que puede soportar las deudas casi dos veces de la empresa, lo que nos muestra un gran avance en la compañía y un gran nivel de liquidez.

Ilustración 9 Indicadores de liquidez

Nacional		Top 5 Sector (2018)	Empresa (2017)	Empresa (2018)
RAZONES DE LIQUIDEZ	Razón Corriente			
	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,6	3,11	2,29
	Este indicador mide la disponibilidad de la compañía para responder por las obligaciones existentes. -> -26,17 % -> Variación Compañía 2017 - 2018			
	Capital de Trabajo			
	Activo Corriente - Pasivo Corriente (cifra en millones de pesos)	\$265.641	\$129	\$205
Este indicador muestra el exceso o el déficit de la empresa después de cancelar todos los pasivos de corto plazo. -> 59,66 % -> Crecimiento Compañía 2017 - 2018				

<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

2.2.3. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO (ENDEUDAMIENTO, APALANCAMIENTO).

La empresa muestra 0 deudas a la fecha, esto es un gran punto, mostrar que al final del año 2018 mostro que no deja deudas por pagar es un gran indicador, además mostrando niveles de endeudamiento altos, los cuales muestran la estabilidad que tiene la empresa en cuestión a sus deudas. Todo muestra que la empresa se encuentra en un gran momento de crecimiento, el cual muestra que puede seguir y seguir invirtiendo.

Ilustración 10 Indicadores de apalancamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO			
Endeudamiento a Corto Plazo			
Total Pasivo Corriente / Pasivo Total (%)	160,47%	100%	100%
Mide el porcentaje total de la deuda, que la empresa debe pagar en el corto plazo, es decir, en menos de un año. -> 0 p.p. -> Variación % Compañía 2017 - 2018			
Nivel de Endeudamiento			
Pasivo Total / Activo Total (%)	51,35%	31,45%	42,18%
Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda. -> 10,74 p.p. -> Variación % Compañía 2017 - 2018			
Razón de Autonomía			
Patrimonio Total / Activo Total	0,49	0,69	0,58
Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada con dinero de los dueños. -> -15,66 % -> Variación Compañía 2017 - 2018			
Apalancamiento Externo			
Pasivo Total / Patrimonio Total	1,06	0,46	0,73
Este indicador mide hasta que punto está comprometido el capital de los socios de la compañía con respecto a sus acreedores. -> 59,05 % -> Variación Compañía 2017 - 2018			
Apalancamiento Interno			
Patrimonio Total / Pasivo Total	0,95	2,18	1,37
Este indicador mide la relación entre el uso de la deuda como mecanismo de financiación con respecto a los fondos de los socios. -> -37,13 % -> Variación Compañía 2017 - 2018			

<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

2.2.4. INDICADORES DE RENTABILIDAD (UTILIDAD NET/ PATRIMONIO)

En relación a los indicadores de rentabilidad de la empresa, es posible concluir que la empresa siguió en constante crecimiento, teniendo un incremento de casi 15 % demuestra su nivel de rentabilidad en cuestión a la utilidad neta antes o después de impuestos y el patrimonio de la empresa. Este 38.83% que se puede observar en la gráfica, representa que tanto es ese porcentaje de ganancia que está generando la empresa.

2.2.5. INDICADORES DE EFICIENCIA:

Mostrando un incremento de casi 0.16% entre el año 2017 al 2018, se observa que la empresa aún sigue teniendo el nivel de eficiencia para poder seguir generando ventas. Es decir, puede seguir en constante inversión en cuestión a los costos y gastos en todo el proceso de producción y todo lo que realiza la empresa.

Ilustración 11 Indicadores de eficiencia

RAZONES DE ACTIVIDAD	Rotación del Activo Total			
	Ingresos Operacionales / Activo Total (veces en el año)	0,54	4,09	4,25
	Este indicador mide la eficiencia del uso de los activos disponibles para la generación de ventas			
	Rotación Activo Corriente			
	Ingresos Operacionales / Activo Corriente (veces en el año)	1,68	4,19	4,39
	Mide la relación entre las ventas y el monto de la inversión en activos corrientes.			

<http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>

2.3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO:

Ilustración 12 Analisis del producto

Nombre del Producto Seleccionado	Posición Arancelaria	Descripción del Producto
<p>Silla de ruedas plegables</p> 	8714.20.00.00	<p>→ CARACTERISTICA:</p> <p>Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios. Partes y accesorios de vehículos las partidas 87.11 a 87.13</p> <ul style="list-style-type: none"> - de sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos. <p>→ COMPETIDORES SEGÚN EL CÓDIGO ARANCELARIO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dentales éxito S.A (Medellín) • Tecnología De Seguridad Industrial, Ltda. - Tecnoseg (barranquilla) • Cass Racing <p>→ QUE TIENE DE INNOVADOR EL PRODUCTO:</p> <p>El producto está diseñado para permitir el desplazamiento de aquellas personas con problemas de locomoción o movilidad reducida, como por ejemplo los que tienen paraplejía o cuadriplejía o un muy fuerte dolor en las extremidades inferiores o híper obesidad.</p> <p>Las siguientes son las características con las que cuenta el producto a exportar a Ecuador:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> · Estructura Metálica Tubo 7/8 Calibre 18 · Acabados En Cromo Niquelado · Rodamiento Trasero 24 X 1- 3/8 Montadas En Manzanas De Aluminio – Llantas Grises Inflables · Llantas Delanteras Macizas De 8” · Frenos De Parqueo Metálico · Tapicería En Lona · Pieceros Abatibles <p>Las siguientes son las normas técnicas que la silla de rueda a exportar de ORTHOSANDER cumple, esta reglamentación está diseñada por el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) para poder comercializar este producto en el exterior.</p>
--	--	---

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad	Sitio web
Cass Racing	2	0-9	Colombia	Choachí	http://cassracing.wixsite.com/motos

<https://www.trademap.org/CompaniesList>

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
DENTALES EXITO S A	1	0	Colombia	Medellin
Tecnología De Seguridad Industrial, Ltda. - Tecnoseg Ltda	1	78	Colombia	Barranquilla

<https://www.trademap.org/CompaniesList>

3. **ESTRATEGIA DE INMERSION**

Nuestra estrategia de internacionalización será la exportación, siendo así la venta del producto fuera del territorio nacional, enviado así nuestro producto a Ecuador, pasando por las fronteras de nuestro país Colombia, con finar comerciales.

Esta estrategia no ayudara a, dar a conocer nuestra imagen o marca, en un mercado mas amplio, también ayudara a no depender de solo el mercado nacional, abriendo un mercado diferente al de nosotros, que en algún no mentó tenga un problema, sabremos que este lo podemos solventar con al apoyo de otro mercado, que no esta siendo afectado, obteniendo una rentabilidad mas alta y estable, aumentamos nuestra capacidad productiva, y la capacidad que esta sin ocuparse, será utilizada. Diversifico los riesgos comerciales, como disminuir costes aumentando la eficiencia productiva de la empresa en general.

Debemos tener en cuenta que un proceso de internacionalización debe ser gradual, que tenemos que empezar por el principio, con calma, y tratando de tomar las mejores decisiones, así decidimos empezar por las exportaciones de forma gradual, claro, teniendo una participación en una feria, para darnos a conocer, y obtener los mejores clientes. Por esta razón, al no tener una planta de producción de nosotros en ese país, lo mejor es realizar las sillas de ruedas sobre pedidos, y enviarlas, dando una atención de calidad desde el primer comentario que el cliente se ponga en contacto con nosotros. También es importante conocer y tener nuestros clientes fijos, para así contar con la producción completa de nuestro contenedor, y no perder ni espacio, tiempo o dinero.

3.1. PROPUESTA

Nuestra propuesta consiste, en participar a una feria, donde conoceremos las clientes, y dar a conocer nuestro producto, con sus características físicas, conociendo empresas como ORTOSPORT, INSTRUMEDICAS que serán clave para la distribución de estas sillas, ya que son empresas locales, ya reconocidas las cuales eran nuestro mercado objetivo, y por ende ellas serán las encargadas de hacerle llegar este producto a nuestro cliente final, que es el consumidor.

- **Canales de Distribución**

El canal de distribución de ORTHOSANDER SAS, será de manera indirecta, debido a que se presentan intermediarios entre el proveedor y el consumidor o usuario final. Entre ellos se encuentran los distribuidores mayoristas y minoristas.

Para la empresa ORTHOSANDER SAS se plantea una estrategia de integración vertical hacia atrás, que consiste en aumentar el control sobre los proveedores, garantizando la adquisición de materias primas con altos niveles de calidad, a través del bienestar de los proveedores.

Los ecuatorianos a la hora de compra de cualquier producto, por costumbre y cultura prefieren hacerlo directamente del fabricante. Quito y Guayaquil son los centros de distribución principales para los productos importados, Cuenca y Santo Domingo de Los Colorados son los terceros y cuartos más grandes centros respectivamente para dichas distribuciones. La mayoría de los distribuidores cubre el país entero y utiliza su propia fuerza de ventas. Muchos tienen ramificaciones y almacenes en las ciudades principales.

3.2. INTRODUCCIÓN EN EL MERCADO

En Ecuador existen 3 formas para incursionar en el mercado, y nuestra elegida es la siguiente:

a) Por distribuidores

Estos son comúnmente firmas de medio o gran tamaño que representan a compañías extranjeras y que importan cantidades grandes de productos para la distribución al por mayor. Las firmas mantienen volúmenes grandes de productos y ponen las órdenes para la salida directa a los clientes. En este caso los distribuidores serán ORTOSPORT, INSTRUMEDICAS y el CENTRO MEDICO INTEGRAL DE ORTOPEDIA Y TRAUMATOLOGIA, quienes serán los encargados de distribuir al cliente.

Nuestra mejor manera de incursionar en Ecuador, a través de estos tres canales, es el por distribución, son los mas comunes, importante grandes cantidades de sillas de ruedas, y su distribución la hacer al por mayor como al por menor, teniendo una alta accesibilidad al producto, clientes y distribuidores.

3.3. NUESTROS CLIENTES SERÁN

- **ORTOSPORT S.A.**

Líneas Médicas que ofrece una amplia gama de artículos ortopédicos y médicos. Venta y distribución. Alquiler de aparatos ortopédicos, calzado ortopédico, sillas de ruedas, entre otras. Ubicados en Quito y Guayaquil.

- **INSTRUMEDICA**

Empresa importadora de equipo hospitalario, instrumental médico quirúrgico e indumentaria médica, equipos ortopédicos. Representante y distribuidor de importantes fabricantes. Están ubicados en Guayaquil - Ecuador, ciudad más poblada del país y con la mayor infraestructura hospitalaria pública y privada.

- **CENTRO MEDICO INTEGRAL DE ORTOPEDIA Y TRAUMATOLOGIA**

Son una empresa de salud formada por profesionales con títulos de cuarto nivel, especializados en las diferentes áreas de salud siendo nuestra fortaleza el servicio de ortopedia y traumatología, procedimientos quirúrgicos por vía laparoscópica y

artroscópica. Los siguientes son algunos de los servicios que prestan: Ortopedia y traumatología, fisioterapia.

3.4. PERSONAS QUE INTERVIENE EN LA OPERACIÓN.

Ilustración 13 Personas que intervienen en la operacion



Elaboración propia

4. SELECCIÓN DEL PAÍS

4.1. 10 PAÍSES QUE IMPORTEN Y 10 PAÍSES QUE EXPORTEN NUESTRO PRODUCTO CON NUMERO ARANCELARIO.

- ✓ 10 países a los que Colombia exporta.

Tabla 9 Países a los que exporta Colombia, por código arancelario

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia
Producto: 871420 Partes y accesorios de sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, n.c.o.p.

Unidad : miles Dólar Americano

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018
Mundo	9	0	1	14	0
Corea, República de	0	0	0	0	0
Austria	0	0	0	0	0
Bélgica	0	0	0	0	0
Brasil	0	0	1	0	0
Canadá	0	0	0	0	0
China	0	0	0	14	0
Dinamarca	0	0	0	0	0
Ecuador	3	0	0	0	0
Alemania	0	0	0	0	0
Irlanda	0	0	0	0	0

<https://www.trademap.org/>

✓ 10 países mas importadores.

Tabla 10 Países con mayor número de importaciones según partida arancelaria

Lista de los importadores para el producto seleccionado
Producto: 871420 Partes y accesorios de sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, n.c.o.p.

Unidad : Dólar Americano miles

Importadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Mundo	950931	901872	965863	1021337	
Estados Unidos de América	250112	229017	243449	263333	291790
Alemania	99645	103525	106204	101728	101625
Reino Unido	53344	61189	71019	76366	70051
Francia	40691	41656	45320	61271	64422
Países Bajos	72241	41445	63351	60270	70400
Suecia	58968	61101	61102	56691	59150
Dinamarca	47271	44121	41875	50887	49843
Canadá	33690	31724	35148	38291	42125
Noruega	30565	30434	32626	31841	33253
Australia	16682	17362	19267	22831	28695

<https://www.trademap.org/>

4.2. TRATADO CON LOS PAÍSES SELECCIONADAS

Tabla 11 Tratados de Colombia con otros países

PAIS	ACUERDOS COMERCIALES
Corea, República de	Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea
Austria	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú
Bélgica	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú
Brasil	Acuerdo de Complementación Económica No. 72 Colombia Mercosur
Canadá	Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá
China	NO
Dinamarca	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú
Ecuador	Acuerdo Cartagena, Alianza Pacifico (0%)
Alemania	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú
Irlanda	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú

Elaboración propia.

4.3. PAÍSES SELECCIONADOS PARA HACER LA MATRIZ (4)

Se opta por elegir a **Ecuador, Chile, Brasil y Estados Unidos**. Estos países fueron seleccionados para hacer parte de la matriz de selección de países dado que se encuentran diferentes oportunidades de mercado las cuales nadie a experimentado aun, es por esto que estos 4 países pasarán por una matriz en la cual explicaremos diferentes factores como sociales, económicos, logísticos del país. Existirá un país ganador el cual se le desarrollara un proceso de exportación del producto seleccionado el cual son los sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos.

4.4. MATRIZ

Tabla 12 Matriz general

CRITERIOS		Fecha	ECUADOR	P	C	R	Fecha	BRASIL	P	C	R	Fecha	CHILE	P	C	R	Fecha	USA	P	C	R
COMERCIAL	IMPORTACIONES USD	2018	23,548,070	15%	3	0,45	2018	578,521,735	15%	3	0,45	2018	18,524,865	15%	2	0,3	2018	1,545,077,591	15%	5	0,75
COMERCIAL	EXPORTACIONES PRODUCTO PAIS	2018	37,3662	12%	4	0,48	2018	11,000,607	12%	2	0,24	2018	43,138	12%	4	0,48	2018	702,937,152	12%	3	0,36
COMERCIAL	% CRECIEMINTO IMPORTACIONES	2016 / 2018	27,05%	15%	5	0,75	2016 / 2018	37,85%	15%	4	0,6	2016 / 2018	1,2%	15%	2	0,3	2016 / 2018	9,8%	15%	2	0,3
COMERCIAL	% CRECIEMINTO EXPORTACIONES	2016 / 2018	88,30%	11%	5	0,55	2016 / 2018	-15,5%	11%	1	0,11	2016 / 2018	(-1220%)	11%	1	0,11	2016 / 2018	(-11,6%)	11%	1	0,11
TECNICAS	INFORME ARANCELARIO		Acuerdo Cartagena, Alianza Pacifico (0%)			0		Mercosur, G (0%)			0		Alianza pacifico (0%)			0		TLC Con Col (0%)			0
LOGISTICAS	INFRA. LOG.	2018	2,88	6%	3	0,18	2018	2,99	6%	2	0,12	2018	3,32	6%	5	0,3	2018	3,89	6%	5	0,3
LOGISTICAS	GEOGRAFIA		America del sur	5%	5	0,25		America del sur	5%	5	0,25		America del sur	5%	5	0,25		America del norte	5%	4	0,2
SOCIO DEMOGRAFIA	AFINIDAD CULTURAL		Lenguas indigenas, Fiestas : Inti Raymi y la Mama Negra	0%		0		Los carnavales, la danza de guerra, Futbol	0%		0		Literatura : Pablo Neruda y Gabriela Mistral	0%		0		Jazz, Blues, Baloncesto, CocaCola, arte	0%		0
SOCIO DEMOGRAFIA	IDIOMA		Español	3%	5	0,15		Portuguis	3%	2	0,06		Español	3%	5	0,15		Inglés	3%	3	0,09
SOCIO DEMOGRAFIA	RELIGION		Catolico	1%	5	0,05		Catolico	1%	5	0,05		Catolico	1%	5	0,05		Protestante	1%	5	0,05
ECONOMICAS	PIB	2017	104.295.862,00	10%	5	0,5	2017	2.053.594,88	10%	4	0,4	2017	277.075,94	10%	2	0,2	2017	20.512.000.000,00	10%	5	0,5
ECONOMICAS	PIB PERCAPITA	2017	6.273,5	8%	2	0,16	2017	9.812,30	8%	3	0,24	2017	15.346,40	8%	3	0,24	2017	59.927,90	8%	4	0,32
ECONOMICAS	INFLACION	2017	0,40%	5%	5	0,25	2017	3,40%	5%	2	0,1	2017	2,2%	5%	3	0,15	2017	2,10%	5%	3	0,15
ECONOMICAS	RIESGO PAIS	2019	565	4%	1	0,04	2019	250	4%	2	0,08	2019	129	4%	3	0,12	2019		4%		0
PAIS	SISTEMA DE GOBIERNO		Presidencial	1%	5	0,05		Presidencial	1%	5	0,05		Presidencial	1%	5	0,05		Presidencial	1%	5	0,05
PAIS	DOING BUSINESS	2019	128	4%	2	0,08	2019	109	4%	2	0,08	2019	58	4%	4	0,16	2019	8	4%	5	0,2
						3,94					2,83					2,86					3,38

Rangos de Calificacion	Puntos	Importancia
	1 a 2	Inferior
	3	Media
	4 a 5	Superior

Elaboración propia

Tabla 13 Matriz Colombia-Ecuador

CRITERIOS		Fecha	ECUADOR	P	C	R
COMERCIAL	IMPORTACIONES USD	2018	23,548,070	15%	3	0,45
COMERCIAL	EXPORTACIONES PRODUCTO PAIS	2018	37,3662	12%	4	0,48
COMERCIAL	% CRECIEMINTO IMPORTACIONES	2016 / 2018	27,05%	15%	5	0,75
COMERCIAL	% CRECIEMINTO EXPORTACIONES	2016 / 2018	88,30%	11%	5	0,55

TECNICAS	INFORME ARANCELARIO		Acuerdo Cartagena, Alianza Pacifico (0%)			0
LOGISTICAS	INFRA. LOG	2018	2.88	6%	3	0,18
LOGISTICAS	GEOGRAFIA		America del sur	5%	5	0,25
SOCIO DEMOG	AFINIDAD CULTURAL		Lenguas Indigenas. Fiestas : Inti Raymi y la Mama Negra	0%		0
SOCIO DEMOG	IDIOMA		Español	3%	5	0,15
SOCIO DEMOG	RELIGION		Católico	1%	5	0,05
ECONOMICAS	PIB	2017	104.295.862,00	10%	5	0,5
ECONOMICAS	PIB PERCAPITA	2017	6,273,5	8%	2	0,16
ECONOMICAS	INFLACION	2017	0,40%	5%	5	0,25
ECONOMICAS	RIESGO PAIS	2019	565	4%	1	0,04
PAIS	SISTEMA DE GOBIERNO		Presidencial	1%	5	0,05
PAIS	DOING BUSINESS	2019	123	4%	2	0,08
						3,94

Elaboración propia

Tabla 14 Matriz Colombia-Brasil

CRITERIOS		Fecha	BRASIL	P	C	R
COMERCIAL	IMPORTACIONES USD	2018	578,521,735	15%	3	0,45
COMERCIAL	EXPORTACIONES PRODUCTO PAIS	2018	11,000,607	12%	2	0,24
COMERCIAL	% CRECIEMINTO IMPORTACIONES	2016 / 2018	37.85%	15%	4	0,6
COMERCIAL	% CRECIEMINTO EXPORTACIONES	2016 / 2018	(-)-5.5%	11%	1	0,11
TECNICAS	INFORME ARANCELARIO		Mercosur, G (0%)			0
LOGISTICAS	INFRA. LOG	2018	2.99	6%	2	0,12
LOGISTICAS	GEOGRAFIA		America del sur	5%	5	0,25
SOCIO DEMOG	AFINIDAD CULTURAL		Los carnavales , la danza de guerra, Futbol	0%		0
SOCIO DEMOG	IDIOMA		Portugués	3%	2	0,06

SOCIO DEMOG	RELIGION		Católico	1%	5	0,05
ECONOMICAS	PIB	2017	2.053.594,88	10%	4	0,4
ECONOMICAS	PIB PERCAPITA	2017	9.812,30	8%	3	0,24
ECONOMICAS	INFLACION	2017	3,40%	5%	2	0,1
ECONOMICAS	RIESGO PAIS	2019	250	4%	2	0,08
PAIS	SISTEMA DE GOBIERNO		Presidencial	1%	5	0,05
PAIS	DOING BUSINESS	2019	109	4%	2	0,08
						2,83

Elaboración propia

Tabla 15 Matriz Colombia-Chile

CRITERIOS		Fecha	CHILE	P	C	R
COMERCIAL	IMPORTACIONES USD	2018	18,524,865	15%	2	0,3
COMERCIAL	EXPORTACIONES PRODUCTO PAIS	2018	43,138	12%	4	0,48
COMERCIAL	% CRECIEMINTO IMPORTACIONES	2016 2018	1.2%	15%	2	0,3
COMERCIAL	% CRECIEMINTO EXPORTACIONES	2016 2018	(-)220%	11%	1	0,11
TECNICAS	INFORME ARANCELARIO	Alianza pacifico (0%)				0
LOGISTICAS	INFRA. LOG	2018	3.32	6%	5	0,3
LOGISTICAS	GEOGRAFIA		America del sur	5%	5	0,25
SOCIO DEMOG	AFINIDAD CULTURAL		Literatura: Pablo Neruda y Gabriela Mistral	0%		0
SOCIO DEMOG	IDIOMA		Español	3%	5	0,15
SOCIO DEMOG	RELIGION		Catolico	1%	5	0,05
ECONOMICAS	PIB	2017	277.075,94	10%	2	0,2
ECONOMICAS	PIB PERCAPITA	2017	15.346,40	8%	3	0,24
ECONOMICAS	INFLACION	2017	2.2%	5%	3	0,15
ECONOMICAS	RIESGO PAIS	2019	129	4%	3	0,12
PAIS	SISTEMA DE GOBIERNO		Presidencial	1%	5	0,05
PAIS	DOING BUSINESS	2019	56	4%	4	0,16
						2,86

Elaboración propia

Tabla 16 Matriz Colombia-Estados Unidos

CRITERIOS		Fecha	USA	P	C	R
COMERCIAL	IMPORTACIONES USD	2018	1,545,077,591	15%	5	0,75
COMERCIAL	EXPORTACIONES PRODUCTO PAIS	2018	702,937,152	12%	3	0,36
COMERCIAL	% CRECIEMIENTO IMPORTACIONES	2016 2018	9.8%	15%	2	0,3
COMERCIAL	% CRECIEMIENTO EXPORTACIONES	2016 2018	(-1.6%)	11%	1	0,11
TECNICAS	INFORME ARANCELARIO		TLC Con Col (0%)			0
LOGISTICAS	INFRA. LOG	2018	3.89	6%	5	0,3
LOGISTICAS	GEOGRAFIA		America del norte	5%	4	0,2
SOCIO DEMOG	AFINIDAD CULTURAL		Jazz, Blues , Baloncesto, Cocacola, arte	0%		0
SOCIO DEMOG	IDIOMA		Ingles	3%	3	0,09
SOCIO DEMOG	RELIGION		Protestante	1%	5	0,05
ECONOMICAS	PIB	2017	20.512.000.000,00	10%	5	0,5
ECONOMICAS	PIB PERCAPITA	2017	59.927,90	8%	4	0,32
ECONOMICAS	INFLACION	2017	2,10%	5%	3	0,15
ECONOMICAS	RIESGO PAIS	2019		4%		0
PAIS	SISTEMA DE GOBIERNO		Presidencial	1%	5	0,05
PAIS	DOING BUSINESS	2019	8	4%	5	0,2
						3,38

Elaboración propia

Tabla 17 Rango de calificación

	Puntos	Importancia
Rangos de Calificación	1 a 2	Inferior
	3	Media
	4 a 5	Superior

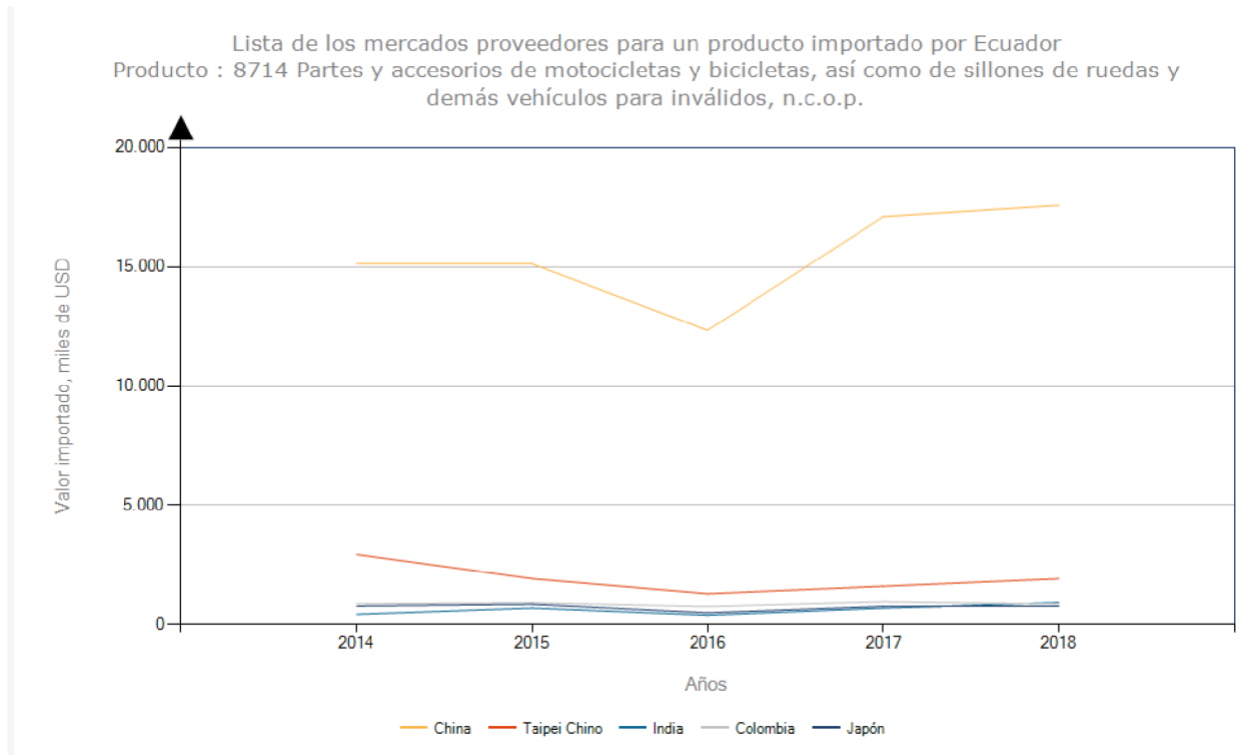
Elaboración propia

5. MARKET RESEARCH

5.1. IMPORTACIONES DE ECUADOR DEL PRODUCTO

Silla de ruedas y demás vehículos para inválidos.

Tabla 18 Principales proveedores de Ecuador por el código arancelario



<https://www.trademap.org/>

5.2. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO EN ECUADOR:

Fueron de un 42% entre el año 2014-2018, lo que nos da a entender que, este producto a aumentado mas de una cuarta parte su exportación a diferentes paisas, demostrando que es un sector activo en la economía.

Tabla 19 Crecimiento de las exportaciones

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecua
Producto: 8714 Partes y accesorios de motocicletas y bicicletas, así como de sillones de rue
 Las exportaciones de Ecuador representan 0% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición rel

Comercio bilateral		Seleccione sus indicadores									
Comercio bilateral	Importadores	Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2018 (miles de USD) ↑	Participación de las exportaciones para Ecuador (%) ↑	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↑	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2014-2018 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2014-2018 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2017-2018 (% p.a.) ↑	
Mundo		35	-24.189	100	0	Toneladas		42		-88	

<https://www.trademap.org/>

5.3. CONCENTRACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ECUADOR:

Con una tasa de crecimiento del 2% es posible concluir que, con relación a la imagen anterior Ecuador, exporta más este producto, de lo que lo importa.

Tabla 20 Concentración de las importaciones

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador en 2018
Producto: 8714 Partes y accesorios de motocicletas y bicicletas, así como de sillones de ruedas y demás ve
 Las importaciones de Ecuador representan 0,1% de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las impo

Comercio bilateral		Seleccione sus indicadores									
Comercio bilateral	Exportadores	Valor importado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2018 (miles de USD) ↑	Participación de las importaciones para Ecuador (%) ↑	Cantidad importada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↑	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2014-2018 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2014-2018 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2017-2018 (% p.a.) ↑	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales ↑
Mundo		24.224	-24.189	100	6.985	Toneladas	3.468	2	4	1	

<https://www.trademap.org/>

5.4. CONSUMO PER CÁPITA DEL PRODUCTO:

En Ecuador existen 1,6 millones de personas con discapacidad física, mental y sensorial, lo que equivale al 12,14% de la población nacional. El 50% de ellas está en los quintiles 1 y 2 de pobreza, esto es más de 780 mil personas con un ingreso Per cápita de \$ 30 al mes. El 8% de los hogares rurales y el 5% de los hogares urbanos tienen alguna persona con discapacidad que no ha recibido atención oportuna y eficaz por parte del Estado. De esta población, 592.000 son por deficiencias físicas, 432.000 por deficiencias intelectuales y psicológicas, 363.000 por deficiencias visuales y 213.000 por deficiencias auditivas y del lenguaje 10.

5.5. EXPORTACIONES DE COLOMBIA DE ESE PRODUCTO

Es posible observar que fue de 4.993 (Miles de USD)

Tabla 21 Exportaciones de Colombia según el código arancelario

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia en 2018 ⁱ
Producto: 8714 Partes y accesorios de motocicletas y bicicletas, así como de sillones de ruedas y demás vehi
 Las exportaciones de Colombia representan 0% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las exportaciones mundiales

Tabla Gráfico Mapa Empresas

Descargar:

Comercio bilateral	Importadores	Seleccione sus indicadores ▼									
		Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2018 (miles de USD) ▼	Participación de las exportaciones para Colombia (%) ▼	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ▼	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2014-2018 (% p.a.) ▼	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2014-2018 (% p.a.) ▼	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2017-2018 (% p.a.) ▼	Posición relativa del país socio en las importaciones mundiales ▼
Mundo		4.993	-143.804	100	456	Toneladas	10.950	-1	-4	5	

<https://www.trademap.org/>

5.6. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ESE PRODUCTO

Todos los crecimientos en cuestión a la exportación de estos productos se dieron negativas, dando a entender, que a medida de los años 2014 y 2018, se descompenso el sector, haciendo que las exportaciones se disminuyeran.

Tabla 22 Crecimiento de las exportaciones colombianas según la partida arancelaria

Comercio bilateral	Importadores	Seleccione sus indicadores ▼									
		Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2018 (miles de USD) ▼	Participación de las exportaciones para Colombia (%) ▼	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ▼	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2014-2018 (% p.a.) ▼	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2014-2018 (% p.a.) ▼	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2017-2018 (% p.a.) ▼	
Mundo		4.993	-143.804	100	456	Toneladas	10.950	-1	-4	5	

<https://www.trademap.org/>

5.7. RUTAS MARÍTIMAS

- Servicios marítimos

El sistema portuario de Ecuador está compuesto de 5 puertos estatales y diez muelles privados especializados en carga general y petróleo.

El principal puerto es el de Guayaquil, que maneja el 70% del comercio exterior del Sistema Portuario Nacional. Otros puertos destacados son los de Esmeraldas, Manta y Puerto Bolívar.

Desde la costa atlántica hay 4 navieras con 5 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 6 días. La oferta se complementa con 10 rutas en conexión ofrecidas por 5 navieras con

tiempos de tránsito desde los 8 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Ecuador, existen servicios directos con tiempo de tránsito desde 1 día. La oferta se complementa con 6 rutas, ofrecida por 4 navieras, con tiempos de tránsito desde 8 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá.

Tabla 23 Logística marina de Colombia

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Guayaquil	Cartagena	Directo	6
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	10
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	10
	Buenaventura	Directo	2
Esmeraldas	Cartagena	Balboa-Panamá	6
	Barranquilla	Manzanillo-Balboa-Panamá	11
	Santa Marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	10
	Buenaventura	Balboa-Panamá	8

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad – ProColombia.
 *La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Ecuador



- Servicios aéreos

Ecuador cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 428 aeropuertos ubicados a lo largo de su territorio, de los cuales 323 están sin pavimentar y 105 cuentan con una pista pavimentada. De estos aeropuertos, El Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre y el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo, soportan la mayor parte del tráfico internacional de mercancías, entre Colombia y Ecuador. Pese a que la oferta de servicios aéreos desde Colombia se concentra en

el Aeropuerto Internacional el Dorado, en Bogotá, también se prestan servicios desde Medellín y Cali, donde el destino final son las ciudades Quito y Guayaquil en Ecuador.

Tabla 24 Logística aérea de Colombia

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
Avianca	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Directo	LU, MA, MI, JU, VI
Tampa Cargo	Directo	JU, SA
		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Copa Airlines	Panamá-Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
DHL Aviation	Panamá-Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
LAS	Directo	MI
		DO

Fuente: Aerolíneas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad – ProColombia.
 *La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias.
 Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

5.8. FACTORES MACROECONÓMICOS:

- Pib-pib percapita

Ilustración 14 Pib percapita Ecuador

GDP (purchasing power parity):

\$193 billion (2017 est.)
 \$188.6 billion (2016 est.)
 \$190.9 billion (2015 est.)

note: data are in 2017 dollars

country comparison to the world: [66](#)

GDP (official exchange rate):

\$104.3 billion (2017 est.)

GDP - real growth rate:

2.4% (2017 est.)
 -1.2% (2016 est.)
 0.1% (2015 est.)

country comparison to the world: [138](#)

GDP - per capita (PPP):

\$11,500 (2017 est.)
 \$11,400 (2016 est.)
 \$11,700 (2015 est.)

note: data are in 2017 dollars

country comparison to the world: [132](#)

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>

- Inflación

Ilustración 15 Inflación Ecuador



- Desempleo - mano de obra

Ilustración 16 Desempleo Ecuador



5.9. CONDICIONES DE ACCESO

- Para el producto a exportar, las sillas de ruedas, por medio de Decreto Ejecutivo 867A de fecha 16 de Enero De 2008, publicado en el Registro Oficial No. 276 del 18 de febrero del 2008, se ubica en la categoría E, donde los seleccionas no pagan ningún arancel a la hora de entrada al territorio ecuatoriano.
- Las licencias de importación se, conocen como DUI Documento Único de Importación (autorización del documento de la importación), y se obtienen antes de que las mercancías entrantes se envíen desde el puerto de origen.
- Los importadores deben registrarse con el Banco Central Del Ecuador a través de las instituciones bancarias aprobadas para obtener una licencia de importación.
- La Comunidad Andina de Naciones CAN: Que es una comunidad de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más

equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Uno de los principales logros de la CAN en el campo comercial es la libre circulación de las mercaderías de origen andino en el mercado ampliado. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han formado una zona de libre comercio, es decir, un espacio en el que sus productos circulan libremente en la subregión, sin pagar aranceles.

- e) Zona de Libre Comercio: La evolución reciente de la Comunidad Andina pone en evidencia una etapa de renovación y reactivación, que trajo como resultado la puesta en marcha de la primera Zona de Libre Comercio en la región, mediante Decisión 324 de agosto de 1992, se perfeccionó el Programa de Liberación Y se expidieron los parámetros básicos para el Arancel Externo Común

6. 4P EL PAÍS SELECCIONADO

6.1. PRODUCTO

- a) Características y atributos del producto elegido:
- El producto seleccionado para la exportación es la Silla de ruedas plegable uso diario.
 - Color: Puede ser de cualquier preferencia que tenga el cliente.
 - Tamaño de la silla: Depende del tamaño que requiera la persona, o cliente que lo vaya a utilizar. Todas las sillas se manejan bajo medidas, ya que las personas tienen diferente estatura, ancho, largo de piernas, cadera entre otros.

Ilustración 17 Producto, silla de ruedas



Tomada: ORTHOSANDER SAS

b) Diseño y normas del producto a exportar:

- Descripción:

El producto está diseñado para permitir el desplazamiento de aquellas personas con problemas de locomoción o movilidad reducida, como por ejemplo los que tienen paraplejía o cuadriplejía o un muy fuerte dolor en las extremidades inferiores o híper obesidad.

Las siguientes son las características con las que cuenta el producto a exportar a Ecuador:

- Estructura Metálica Tubo 7/8 Calibre 18
- Acabados En Cromo Niquelado
- Rodamiento Trasero 24 X 1- 3/8 Montadas En Manzanas De Aluminio
– Llantas Grises Inflables
- Llantas Delanteras Macizas De 8”
- Frenos De Parqueo Metálico
- Tapicería En Lona
- Picceros Abatibles

Las siguientes son las normas técnicas que la silla de rueda a exportar de ORTHOSANDER cumple, esta reglamentación está diseñada por el

INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) para poder comercializar este producto en el exterior.

- Características ergonómicas

Las sillas de ruedas deben adaptarse al cuerpo del usuario, mediante las formas correctas de asiento así:

- No deben restringir la circulación sanguínea en ninguna parte del cuerpo.
- Permitir una alineación apropiada de la columna vertebral.
- Con bordes redondeados en su diseño.
- Proporcionar apoyo para la columna vertebral.
- Debe soportar el cuerpo del usuario proporcionándole estabilidad y evitando el deslizamiento por movimientos libres

- Propiedades de los materiales

- Textiles

Los textiles utilizados deben facilitar su limpieza, mediante aplicación de Scotchgard (producto textil que repele residuos de agua y aceite), ¡o similar; debe resistir al tráfico pesado, cumplir o exceder las especificaciones de las normas técnicas, y gozar de las siguientes resistencias:

- Resistencia a la abrasión.
- Resistencia a la tensión.
- Resistencia a la rotura. o Resistencia al rasgado.
- Resistencia a los solventes.
- Resistencia a la luz. o Resistencia al lavado.
- Repelencia a los líquidos.
- Antialérgica.

- Laminados plásticos

Deben cumplir o exceder las especificaciones de las normas técnicas en los siguientes requisitos para las superficies de trabajo:

- Resistencia a la abrasión. o Resistencia al impacto.
 - Resistencia al agua hirviendo. o Facilidad de limpieza. o Resistencia a la luz.
 - Condiciones y/o Registro de marca
- Según las necesidades de los consumidores discapacitados ecuatorianos, el producto a exportar no requiere de ningún cambio a los establecidos para el mercado colombiano.

c) Empaque del producto

Ilustración 18 Empaque del producto



Las sillas de ruedas no requieren de un empaque como tal, por ejemplo de pallets, cajas de cartón, etc., sino que al momento de salir a su comercialización se hace un alistamiento del producto de la siguiente forma: Una vez terminada la silla de ruedas es envuelta en la cinta adherente SUPERFLEX para mantener su estructura metálica en perfecto estado sin que esta vaya a sufrir de corrosión alguna, de raspaduras que puedan presentarse a la hora de ser transportados, y de rasgaduras en la lona utilizada en el asiento de la silla, en cuanto a sus ruedas esta cinta pegante logran mantenerlas limpias y con su labrado original.

Ilustración 19 Empaque del producto



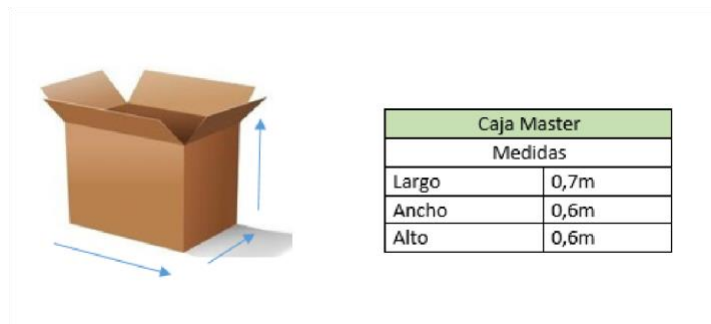
Elaboración propia

- Caja máster promedio.

La medida de la caja máster en donde en donde van las sillas de ruedas son: 70 cm de largo, 60 cm de ancho y 60 cm de alto.

En medida de metro son: 0.7 cm de largo, 0.6 cm de ancho y 0.6 cm de alto.

Ilustración 20 Caja master



Elaboración propia

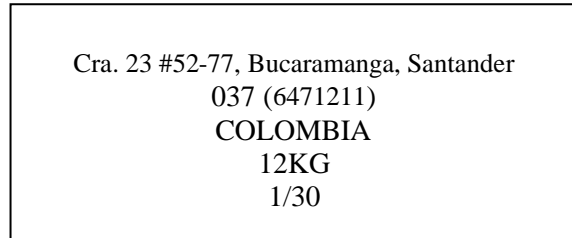
- Etiquetado:

Para comercializar en el territorio ecuatoriano las sillas de ruedas, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) tiene unos requisitos que se deben cumplir, el etiquetado se debe ser en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de

etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto, y del número de registro sanitario si este es requerido.

ORTHOSANDER SAS

Ilustración 21 Etiquetado



Elaboración propia

- Condiciones y/o Registro de marca:

Según las necesidades de los consumidores discapacitados ecuatorianos, el producto a exportar no requiere de ningún cambio a los establecidos para el mercado colombiano.

d) Cantidad:

La capacidad logística instalada de ORTHOSANDER S.A.S por sus instalaciones y espacio para la producción de sillas de ruedas es de 70 a 72 unidades aproximadamente en un lapso mensual, mostrando un promedio de 3 unidades diarias.

En estos momentos ORTHOSANDER S.A.S tiene una capacidad logística ociosa de un 42.85% más o menos donde estas cifras son generadas debido a las consecuencias de la economía actual del país y los problemas en el tema SALUD en Colombia.

De acuerdo con esta información, podemos ver, que la producción aproximadamente del 40% mensual, se puede disponer para ocupar del mercado internacional. Llegado el caso de necesitar mas, la empresa esta en la capacidad de aumentar, tanto su infraestructura, como materiales y la producción en general. (28 sillas mensuales para el mercado internacional, teniendo en cuenta que, en Colombia, el 60% restante se quedaría acá).

6.2. PRECIO

Entre las sillas de ruedas pueden variar su precio, pero oscila entre los 900 y un millón en costos y se vende aproximadamente en 1.680.000 en Colombia. Teniendo en cuenta el precio de los competidores en Ecuador, podemos ver que no somos muy fuerte o competitivos por ese ítem, ya que en ese país el precio promedio de una silla de rueda es de 300 USD (con un dólar de 4.000, sería mas o menos 1 millos de pesos colombianos), que quiere decir esto, que solo estaríamos supliendo los costos del producto, sin obtener una ganancia. Pero al seguir investigando, podemos ver que las características de esas sillas de rueda son estándar, es decir que no cumple con las características físicas, de materiales y las certificaciones con la que ORTHOSANDER SAS de Colombia, si cuenta, creando un valor agregado por el cual si podemos entrar a competir.



Medecu.com & Mercado Libre Ecuador

Valor sillas de ruedas, ecuador



Silla De Ruedas Bariátrica Sefe Medic.

U\$S 270

Pichincha (Quito)

Medecu.com & Mercado Libre Ecuador

Valor sillas de ruedas, ecuador



Silla De Ruedas Plegable Americana

U\$S 135

Pichincha (Quito)

Medecu.com & Mercado Libre Ecuador

Valor sillas de ruedas, ecuador



Silla De Ruedas Para Niño Pediatrica Plegable

U\$S 249⁹⁹

Pichincha (Quito)

Medecu.com & Mercado Libre Ecuador

Valor sillas de ruedas, ecuador



Silla De Ruedas Drive Marca Americana, Silver Sport 2

U\$S 350

Guayas

Medecu.com & Mercado Libre Ecuador

a) Punto de venta

En el momento contamos con la siguiente lista de competencia en el mercado ecuatoriano, pues las siguientes empresas son productoras de sillas de ruedas.

- Hospimarket internacional s.a.
- Fundación de vida realidad y servicio (fuvirese)
- Ortopractic
- Ortopedicos futuro c.a.0

De estas empresas, la información suministrada es poca, pero se puede concluir que son productoras de las sillas de ruedas y cuentan con una infraestructura como la de ORTHOSANDER, a excepción de la Fundación de Vida Realidad

y Servicio (FUVIRESE), donde los trabajadores son personas discapacitadas que les han dado la oportunidad de salir adelante, diseñando y produciendo este producto, donde en ocasiones reciben donaciones tanto económicas como de materiales.

b) Canales de Distribución

El canal de distribución de ORTHOSANDER SAS, será de manera indirecta, debido a que se presentan intermediarios entre el proveedor y el consumidor o usuario final. Entre ellos se encuentran los distribuidores mayoristas y minoristas.

Para la empresa ORTHOSANDER SAS se plantea una estrategia de integración vertical hacia atrás, que consiste en aumentar el control sobre los proveedores, garantizando la adquisición de materias primas con altos niveles de calidad, a través del bienestar de los proveedores.

Los ecuatorianos a la hora de compra de cualquier producto, por costumbre y cultura prefieren hacerlo directamente del fabricante. Quito y Guayaquil son los centros de distribución principales para los productos importados, Cuenca y Santo Domingo de Los Colorados son los terceros y cuartos más grandes centros respectivamente para dichas distribuciones. La mayoría de los distribuidores cubre el país entero y utiliza su propia fuerza de ventas. Muchos tienen ramificaciones y almacenes en las ciudades principales.

c) En Ecuador existen 3 formas para incursionar en el mercado, estas son:

✓ Por distribuidores

Estos son comúnmente firmas de medio o gran tamaño que representan a compañías extranjeras y que importan cantidades grandes de productos para la distribución al por mayor. Las firmas mantienen volúmenes grandes de productos y ponen las órdenes para la salida directa a los

clientes. En este caso los distribuidores serán ORTOSPORT, INSTRUMEDICAS y el CENTRO MEDICO INTEGRAL DE ORTOPEDIA Y TRAUMATOLOGIA, quienes serán los encargados de distribuir al cliente.

✓ Por Agentes Comisionistas

Estos son generalmente firmas o individuos especializados que toman órdenes en Ecuador para las mercancías extranjeras por medio de una fuerza de ventas bien enseñada y experimentada. En calidad de intermediarios, intervienen en la transmisión del bien o servicio, pero sin ostentar en ningún momento la propiedad o los derechos sobre los productos. De vez en cuando, los agentes pueden importar mercancías con sus propios fondos para la reventa.

✓ Por Importadores Directos

Los importadores directos son generalmente compañías de fabricación y agencias del estado grandes que compran el equipo o los materiales para su propio uso. Las compras se hacen normalmente directamente del fabricante

d) Nuestros clientes serán:

✓ ORTOSPORT S.A.

Líneas Médicas que ofrece una amplia gama de artículos ortopédicos y médicos. Venta y distribución. Alquiler de aparatos ortopédicos, calzado ortopédico, sillas de ruedas, entre otras. Ubicados en Quito y Guayaquil.

✓ INSTRUMEDICA

Empresa importadora de equipo hospitalario, instrumental médico quirúrgico e indumentaria médica, equipos ortopédicos. Representante y distribuidor de importantes fabricantes. Están ubicados en Guayaquil - Ecuador, ciudad más poblada del país y con la mayor infraestructura hospitalaria pública y privada.

✓ CENTRO MEDICO INTEGRAL DE ORTOPEDIA Y TRAUMATOLOGIA

Son una empresa de salud formada por profesionales con títulos de cuarto nivel, especializados en las diferentes áreas de salud siendo nuestra fortaleza el servicio de ortopedia y traumatología, procedimientos quirúrgicos por vía laparoscópica y artroscópica. Los siguientes son algunos de los servicios que prestan: Ortopedia y traumatología, fisioterapia.

6.3. PROMOCIÓN

Nuestro canal principal de promoción, será participar activamente de ferias internacionales y nacionales, ya que vemos que estos eventos es una de las mejores formas de llegar a otro país, ya que es un lugar ideal que aporta beneficios economicemos, si queremos ingresas algún tipo de muestra, también es una gran vitrina donde desde un principio contamos con la confianza y seguridad del cliente, ya que es un evento serio, dirigido a nuestro sector, ya sea de salud, deporte, o con personas discapacitadas en general. Creando así un vinculo directamente con nuestro cliente, creando relaciones tanto de proveedores como distribuidos a una gran escala.

- Feria en la cual participaremos inicialmente. (colocamos la informacion del año pasado, ya que no ha salido la de este año 2020, y suponemos que esto es a raiz de la crisis grlobal por la cual estamos pasando)
 - a) Feria internacional **MEDECU SHOW**

Feria Medica en Ecuador



Tomada de: <https://medecushow.com/>

¡LA FERIA ÚNICA EN SU ÁREA!

Un punto de encuentro donde los productores, distribuidores y potenciales clientes tienen un mismo enfoque, hacer negocios.

La Feria MEDECU Show 2019, busca ser el principal evento del área médica del país, a escala internacional con marcas de varios países, empresas nacionales y representantes de marcas con el fin de impulsar las relaciones de negocios y promoción en el sector.

Feria Medica en Ecuador



Tomada de: <https://medecushow.com/>

Feria Medica en Ecuador



Tomada de: <https://medecushow.com/>

Feria Medica en Ecuador

VISITA MEDECU SHOW 2019
ACREDITACIÓN

Optimiza tiempo y dinero, con la acreditación obtén un **pase libre** para los 3 días de la **Feria Médica Internacional Del Ecuador** sin costo.

ACREDITARSE AHORA

- Ambulancia y transporte
- Banca y financieras
- Diagnóstico médico y clínico
- Farmacéuticas
- Fisioterapia, rehabilitación y ortopedia
- Instrumental Médico
- Laboratorios
- Limpieza y desinfección
- Medicamentos
- Medios informativos y prensa

Tomada de: <https://medecushow.com/>

- Beneficios DE EXPONER:

Feria Medica en Ecuador



Fortalece tu relación con otros proveedores, negocia y empieza alianzas estratégicas.

Incrementa tu exposición de marca ante más de 5200 personas.

Tomada de: <https://medecushow.com/>

Feria Medica en Ecuador



Aumenta la cartera de prospectos en un 50% y conviértelos en clientes.

Brinda una conferencia gratuita en el evento y consigue clientes interesados en tu producto.

Tomada de: <https://medecushow.com/>

Feria Medica en Ecuador



Conozca a personal que toman decisiones en clínicas y hospitales.

Promociona tus productos, vende el inventario, factura y realiza el proceso logístico el lunes siguiente.

Tomada de: <https://medecushow.com/>

- ¿Quiénes exponen en la feria médica?
Los proveedores del sector médico del Ecuador, nacionales y extranjeros. Importadores de productos, distribuidores, productores, representantes de marcas, empresas de servicios, soporte y reparación, bienes inmuebles, capacitación y de más complementos del área médica.
- ¿Quiénes visitarán la feria médica?

Absolutamente todos los vinculados directa o indirectamente al sector médico, dentro o fuera de Ecuador.

Profesionales de la medicina en todas sus áreas, enfermería, estudiantes de medicina, ejecutivos de administración hospitalaria, compras públicas de entidades médicas del estado, inversionistas, empresarios y fabricantes nacionales o extranjeros que necesiten encontrar representantes de marcas.

7. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

7.1. PRODUCCIÓN TOTAL

- Capacidad de producción para las sillas de ruedas:

La producción actual de ORTHOSANDER S.A.S mensualmente está siendo de aproximadamente 30 a 40 unidades de sillas de ruedas, donde esta cifra puede variar bajando esta cantidad o puede exceder esta cifra según el movimiento que tengan los usuarios con respecto a solicitudes de ayudas técnicas en el tema salud del país.

- Cantidad dirigida al mercado local e internacional:

Por el momento el 100% de la cantidad producida al mes está destinada al mercado nacional, más sin embargo para una relación a futuro se podría tener destinado un 60% al mercado nacional y 40% al mercado internacional de nuestra capacidad instalada.

- Costo de producción por unidad:

La silla de ruedas puede variar el costo, pero oscila entre los 900 y un millón en costos y se vende en 1.680.000

7.2. CAPACIDAD LOGÍSTICA

- Instalada: La capacidad logística instalada de ORTHOSANDER S.A.S por sus instalaciones y espacio para la producción de sillas de ruedas es de 70 a 72 unidades aproximadamente en un lapso mensual, mostrando un promedio de 3 unidades diarias.
- Ociosa: En estos momentos ORTHOSANDER S.A.S tiene una capacidad logística ociosa de un 42.85% más o menos donde estas cifras son generadas debido a las consecuencias de la economía actual del país y los problemas en el tema SALUD en Colombia.

7.3. CANTIDADES PARA EXPORTAR

Teniendo en cuenta la información suministrada por la empresa, y la conversación realizada con ella, podemos definir que las cantidades mensuales que se podrían enviar utilizando toda la capacidad logística que tienen actual, serian de 30 sillas de ruedas, contando que enviaríamos el 40% de la producción total, para el mercado internacional, dejando el 60% que cubre el mercado nacional que ya esta comprometido.

7.4. PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL

Según los cálculos y teniendo en cuenta los costos de producción logística, entre nosotros decidimos llegarle al cliente con un costo alrededor de 500 y 550 dólares, dependiendo las características exigidas por el comprador.

7.5. LOGÍSTICA INTERNACIONAL

- Cubicaje
 - ✓ Caja Máster

La medida de la caja máster en donde van las sillas de ruedas son: 70 cm de largo, 60 cm de ancho y 60 cm de alto.



Caja Máster	
Medidas	
Largo	0,7m
Ancho	0,6m
Alto	0,6m

En medida de metro son: 0.7 cm de largo, 0.6 cm de ancho y 0.6 cm de alto.

- ✓ Pallet:



Pallet	
medidas	
Largo	1,2m
Ancho	1m
Alto	0,15 m

- ✓ Contenedor Standard 20 Pies:

Contenedor Standard 20 Pies



Contenedor Standard 20 Pies	
Medidas	
Largo	5,898m
Ancho	2,352m
Alto	2,393m

Ya teniendo las medidas se hace el respectivo cubicaje. Primero se determina cuantas cajas caben en un pallet.

Cubicaje (Cajas x pallet)		
LxAxH	1x1x3	3
LxHxA	1x1x3	3
AxLXH	2x1x3	6
AxHxL	2x1x2	4
HxAxL	2x1x2	4
HxLxA	2x1x3	6

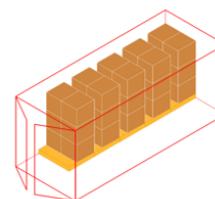


Se hizo el respectivo cálculo y se determinó que caben 6 cajas en un pallet de medida standard. Por otro lado, cabe resaltar que este tipo de producto soporta hasta tres cajas (Sillas) encima ya que la caja presta las condiciones para esto, además, la caja es de 8.70 calibre es decir es un poco gruesa y se adapta para este tipo de embalaje.

Sabiendo cuantas cajas caben en un pallet se determina cuantos pallets caben en un contenedor de 20 pies. Por regla general caben 10 pallets de medidas standard en un contenedor de 20 pies, pero la empresa no tiene la capacidad de producción para llenar un contenedor de 20 pies ya que, si lo hace, dejaría de proveer este tipo de producto en el mercado interno. Entonces según el análisis de la capacidad y la producción actual se van a llevar exportar 30 cajas (Sillas de ruedas) para el mercado externo; esto nos obliga a llevar una carga consolidada, es decir, compartida con otra ya que si no lo hacemos de esta forma y se envía solo esta cantidad en un contenedor de 40' los gastos van a incrementar demasiados y a su vez encareciendo el costo del producto lo que no lo haría competitivo en el mercado externo.

Capacidad de producción	
Tiempo	cantidades Sillas de Ruedas
1 Día	3
1 Mes	70-72

Peso	Kg	Cantidades	
Estiba	30	5	150
caja	15	30	450
Peso Bruto			600 kg



- Puerto de Salida y Entrada

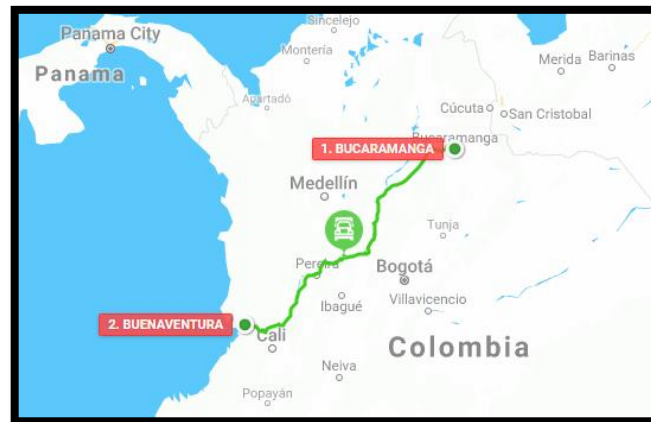
Sistema de Información Comercial
Logística de Exportación
Reporte de Rutas de Transporte Marítimo

País Origen: Colombia Punto Embarque: Buenaventura
País Destino: Ecuador Punto Desembarque: TODOS

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conexiones	Frec. (Días)	Tiempo Tránsito (Días)	Tipo de Carga	Observaciones	Fecha Actualización
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	2	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		23/04/2016
Hamburg sud colombia ltda	Compañía Chilena de Navegación CONI	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	4	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/11/2016
Agencia marítima oceanic ltda.	Oceanic Shipping Container Lines	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	2	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016
Global shipping agencies s.a.s	Evergreen marine corporation(EMC)	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	3	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/11/2016
Hamburg sud colombia ltda	Hamburg sud	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	1	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016
Hapag-loyd colombia ltda	Hapag-loyd	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	7	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC		01/04/2016
Compañía logística colombiana ltda.	Hyundai merchant marine	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	2	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016
Ola transportadora s.a.s	Kawasaki kisen kaisha K-Line	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	2	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		25/09/2017
Mediterranean shipping co.col. s.a.	Mediterranean shipping co. (MSC)	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	4	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/11/2016
GERLINCDO	Hitsud O.S.K. lines	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	7	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016
Consulcarga ltda	N.V.O.C.C. Consulcarga	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	4	BB MÍN, BB R1		01/04/2016
Mahe neutral shipping ltda.	N.V.O.C.C. Mahe neutral shipping	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	4	BB MÍN, BB R1		01/04/2016
Transocean Ltda	N.V.O.C.C. Transocean	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	15	BB MÍN, BB R1		01/04/2016
Transportes navieros de colombia (TNC)	Nippon Yusen kaisha line	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	4	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		26/09/2016
Maritrans s.a	Pacific international lines (pil) ltd	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	4	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016
Maersk - line colombia s.a.	Sealand	Buenaventura	Esmeraldas	Balboa - Panamá	7	9	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016
Maersk - line colombia s.a.	Sealand	Buenaventura	Guayaquil	Directo	7	5	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC		01/04/2016

Esto es debido a que el principal puerto es el de Guayaquil, además maneja el 70% del comercio exterior del Sistema Portuario Nacional. El tránsito entre estos dos puertos puede variar según tipo de carga y agente comercial, pero en la tabla podemos observar que el rango está entre 2 a 4 días.

- Tiempo de tránsito
- ✓ Ruta Exportadora

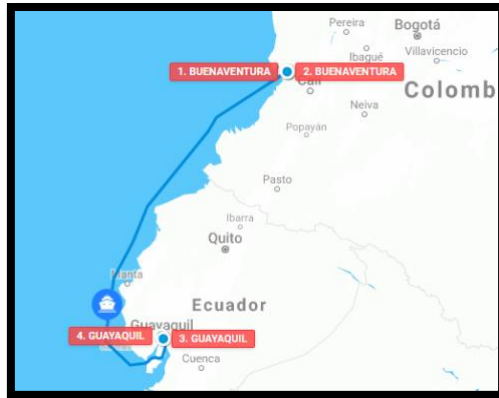


Tomado de: <https://www.searates.com>

● **Bucaramanga**
 📏 435.18 mi (805.96 km)
 ⌚ Transit Time: a day
 🚗 Average Speed: 22 mp/h (35 km/h)

● **Buenaventura**

Tomado de: <https://www.searates.com>



Tomado de: <https://www.searates.com>

● **Buenaventura**
 📏 2.27 mi (4.21 km)
 ⌚ Transit Time: 7 minutes
 🚗 Average Speed: 22 mp/h (35 km/h)

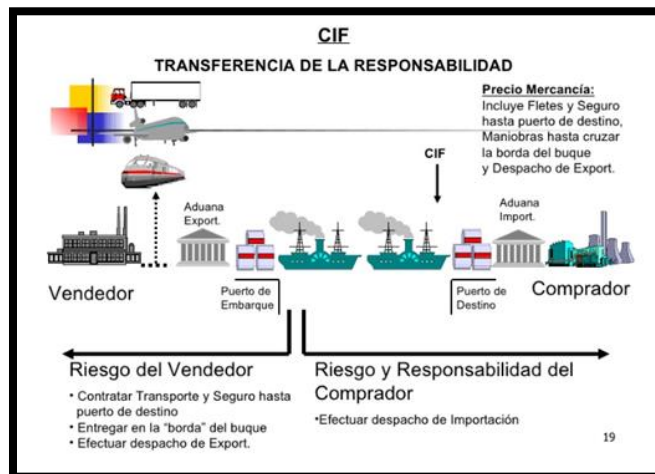
● **Buenaventura**
 📏 590.83 mi (1094.21 km)
 ⌚ Transit Time (Direct): 1 day 21 hours
 🚗 Average Speed: 13 knots

● **Guayaquil**
 📏 10.44 mi (19.34 km)
 ⌚ Transit Time: an hour
 🚗 Average Speed: 22 mp/h (35 km/h)

● **Guayaquil**

Tomado de: <https://www.searates.com>

7.6. TERMINO INCOTERMS DE LA NEGOCIACIÓN

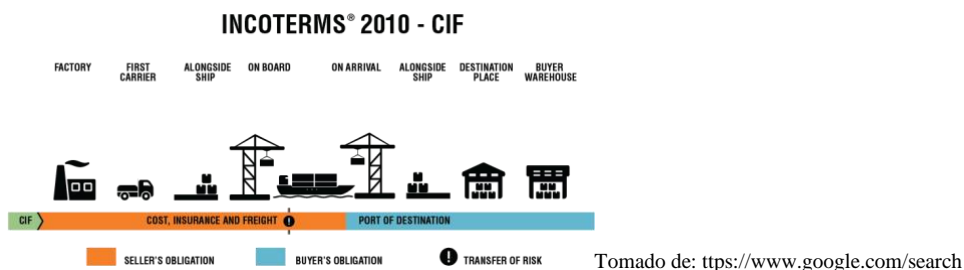


Tomado de: [tps://www.google.com/search](https://www.google.com/search)

El incoterm para negociar es CIF, en donde la empresa ORTHOSANDER S.A.S debe entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así entregada en el puerto de embarque convenido. De igual modo la empresa asume todos los costes del flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, per el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

En CIF el vendedor debe también asumir un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Escogimos CIF ya que nuestra carga es consolidada lo que hace un poco más extenso la logística, además la carga va compartida con otros productos lo que a su vez debe estar pendiente en que se vaya correctamente ubicada en el contenedor, entonces la empresa por ser su primera vez exportando vía marítima no tiene el conocimiento para recibir la mercancía en el puerto de destino (Guayaquil). Esto genera un costo de más en la logística del puerto de Guayaquil entonces se prevé que las dos partes se encarguen de la mercancía en sus puertos de orígenes y así los riesgos corren por ambas partes casi iguales.



Escogimos CIF ya que nuestra carga es consolidada lo que hace un poco más extenso la logística, además la carga va compartida con otros productos lo que a su vez debe estar pendiente en que se vaya correctamente ubicada en el contenedor, entonces la empresa por ser su primera vez exportando vía marítima no tiene el conocimiento para recibir la mercancía en el puerto de destino (Guayaquil). Esto genera un costo de más en la logística del puerto de Guayaquil entonces se prevé que las dos partes se encarguen de la mercancía en sus puertos de orígenes y así los riesgos corren por ambas partes casi iguales.

8.5. COSTOS INTERNACIONALES

COSTEO EXPORTACION SILLAS DE RUEDAS		
Ciudad de origen Buenaventura	Ciudad de destino Guayaquil	
Transito 6 dias	TRM	\$ 3.967,76
CONCEPTO O RUBRO	COP	USD
Costo Producto	\$ 1.680.000,00	\$ 423,41
Cantidad	30,00	
Precio EXW	\$ 50.400.000,00	\$ 12.702,38
Transporte Interno	\$ 1.500.000,00	\$ 378,05
Seguro Transp. Interno	\$ 100.000,00	\$ 25,20
Precio FCA	\$ 52.000.000,00	\$ 13.105,63
ADUANA EN ORIGEN		\$ -
Intermediacion Aduanera	\$ 309.808,00	\$ 78,08
Docuementacion	\$ 37.100,00	\$ 9,35
Digitacion Muisca	\$ 26.500,00	\$ 6,68
Gastos operativos	\$ 148.400,00	\$ 37,40
Logistica de Apoyo	\$ 68.900,00	\$ 17,36
Planilla de ingreso : \$26.000/ vehiculo	\$ 26.500,00	\$ 6,68
Subtotal	\$ 617.208,00	\$ 155,56
IVA	\$ 117.270,00	\$ 29,56
		\$ -
TOTAL ADUANA ORIGEN	\$ 734.478,00	\$ 185,11
Bill of landing	\$ 163.710,00	\$ 41,26
MANEJOS PORTUARIOS EN ORIGEN		\$ -
Manipulacion de carga orgien	\$ 90.000,00	\$ 22,68
Gasto de operador en origen	\$ 150.000,00	\$ 37,80
		\$ -
Precio FOB	\$ 54.489.874,00	\$ 13.733,16
Flete maritimo internacional		\$ -
Buenaventura- Guayaquil	\$ 766.162,00	\$ 193,10
recargos en orgien	\$ 383.081,00	\$ 96,55
Precio CFR	\$ 55.639.117,00	\$ 14.022,80
Seguro internacional	\$ 130.968,00	\$ 33,01
Valor otros gastos	\$ 654.840,00	\$ 165,04
Precio CIF	\$ 56.424.925,00	\$ 14.220,85
		\$ -
PRECIO FINAL X PRODUCTO	\$ 1.880.830,83	\$ 474,03

8.6. TRAMITES ADUANEROS ECUADOR

- Régimen arancelario
 - ✓ Preferencias arancelarias del producto

Para el producto a exportar, las sillas de ruedas, por medio de Decreto Ejecutivo 867-A de fecha 16 de enero de 2008, publicado en el Registro Oficial No. 276 del 18 de febrero del 2008, se ubica en la categoría E, donde los seleccionados no pagan ningún arancel a la hora de entrada al territorio ecuatoriano.

Existen diferentes acuerdos bilaterales, los cuales ofrecen un arancel del 0% para las sillas de ruedas, entre estos se destacan:

La Comunidad Andina de Naciones - CAN: Que es una comunidad de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Uno de los principales logros de la CAN en el campo comercial es la libre circulación de las mercaderías de origen andino en el mercado ampliado. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han formado una zona de libre comercio, es decir, un espacio en el que sus productos circulan libremente en la subregión, sin pagar aranceles.

- ✓ Zona de Libre Comercio: La evolución reciente de la Comunidad Andina pone en evidencia una etapa de renovación y reactivación, que trajo como resultado la puesta en marcha de la primera Zona de Libre Comercio en la región, mediante Decisión 324 en agosto de 1992, se perfeccionó el Programa de Liberación y se expidieron los parámetros básicos para el Arancel Externo Común. Así mismo el 30 de septiembre de 1992, por medio de la Decisión 324, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, acordaron culminar el proceso de formación de la zona de libre comercio, eliminando los gravámenes para aquellos productos que a esa fecha aún los mantenían en las transacciones entre estos países. Lo anterior se cumplió como fue previsto y, en consecuencia, la Zona de Libre Comercio del Grupo Andino comenzó a funcionar de manera plena, en Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, en febrero de 1993.

- ✓ Barreras no arancelarias y exigencias de entrada

Para ingresar al mercado ecuatoriano las barreras no arancelarias no existen, solo colocan unas exigencias de entrada para poder negociar en el país vecino. Entre las exigencias están:

Los importadores deben registrarse con el Banco Central del Ecuador a través de las instituciones bancarias aprobadas para obtener una licencia de importación.

Las licencias de importación se, conocen como DUI - Documento Único de Importación (autorización del documento de la importación), y se obtienen antes de que las mercancías entrantes se envíen desde el puerto de origen.

La documentación siguiente es requerida para obtener un permiso de importación:

- La Factura Comercial. Es el documento donde se fija el importe de la mercancía expedida. En algunos casos sirve, además, como propio contrato de venta. Sobre ellas deben señalarse claramente las partes compradoras y vendedoras, con sus direcciones, teléfonos y teles, ¡la descripción de los productos de acuerdo con la descripción exacta sobre la que convengan las partes; losa bultos expedidos, con sus marcas y contraseñas, ¡peso bruto y neto; las cantidades de ventas acordada (CIF, FOB, etc.) y la divisa fijada, lugar de expedición, etc.
- El número de la importación asignado por el Banco Central, y el número del registro del impuesto sobre la renta

8.7.EMPAQUE Y ETIQUETADO

Para comercializar en el territorio ecuatoriano las sillas de ruedas, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) tiene unos requisitos que se deben cumplir, el etiquetado se debe ser en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto, y del número de registro sanitario si este es requerido.

ORTHOSANDER SAS Cra. 23 #52-77, Bucaramanga, Santander 037 (6471211) COLOMBIA 12KG 1/30
--

Elaboracion propia

9. DATOS FINANCIEROS

9.1.EVALUACIÓN FINANCIERA

EVALUACION FINANCIERA						
Costos Ventas	Mes	Costos	Ventas	Flujo de Caja	Saldo	SALDO COP TRM \$3967
Inversion inicial	0	\$ 14.220,0	0	\$ (14.220,0)	\$ (14.220,0)	\$ (56.410.740,0)
Costos de Produccion +DFI Envio parcial 1	1	\$ 14.220,0	\$ 18.486,00	\$ 4.266,0	\$ (9.954,0)	\$ (39.487.518,0)
Costos de Produccion +DFI Envio parcial 2	4	\$ 14.220,0	\$ 18.486,00	\$ 4.266,0	\$ (5.688,0)	\$ (22.564.296,0)
Costos de Produccion +DFI Envio parcial 3	8	\$ 14.220,0	\$ 18.486,00	\$ 4.266,0	\$ (1.422,0)	\$ (5.641.074,0)
Costos de Produccion +DFI Envio parcial 4	12	\$ 14.220,0	\$ 18.486,00	\$ 4.266,0	\$ 2.844,0	\$ 11.282.148,0
Costos de Produccion +DFI Envio parcial 5	16	\$ 14.220,0	\$ 18.486,00	\$ 4.266,0	\$ 7.110,0	\$ 28.205.370,0
Costos de Produccion +DFI Envio parcial 6	20	\$ 14.220,0	\$ 18.486,00	\$ 4.266,0	\$ 11.376,0	\$ 45.128.592,0

Elaboracion propia

9.2.COSTO DE OPORTUNIDAD

Costo de Oportunidad		
Pay Back	5,67	Recuperacion de la inversion inicial entre el mes 2 y el mes 3
VPN	\$ 22.816,03	
TIR	0,20	

Elaboracion propia

9.3. COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIA

Costo Produccion Unitaria USD	\$ 229,8
Total Unidades a Vender	30
<p>El promedio nacional de Utilidad Bruta es de las empresas del sector es de 20%, por ende este será tomado como el costo de oportunidad de la empresa, para decidir invertir o no en el proyecto. En la siguiente tabla veremos que el proyecto, a una tasa de oportunidad del 20% dará un Valor actual neto positivo con una tasa interna superior al costo de oportunidad , donde el dinero de la inversión inicial se retornara en el primer mes</p>	

Elaboración propia

9.4.COSTEO EXPORTACION

COSTEO EXPORTACION SILLAS DE RUEDAS		
Ciudad de origen Buenaventura	Ciudad de destino Guayaquil	
Transito 6 dias	TRM	\$ 3.967,76
CONCEPTO O RUBRO	COP	USD
Costo Producto	\$ 1.680.000,00	\$ 423,41
Cantidad	30,00	
Precio EXW	\$ 50.400.000,00	\$ 12.702,38
Transporte Interno	\$ 1.500.000,00	\$ 378,05
Seguro Transp. Interno	\$ 100.000,00	\$ 25,20
Precio FCA	\$ 52.000.000,00	\$ 13.105,63
ADUANA EN ORIGEN		\$ -
Intermediacion Aduanera	\$ 309.808,00	\$ 78,08
Docuementacion	\$ 37.100,00	\$ 9,35
Digitacion Muisca	\$ 26.500,00	\$ 6,68
Gastos operativos	\$ 148.400,00	\$ 37,40
Logistica de Apoyo	\$ 68.900,00	\$ 17,36
Planilla de ingreso : \$26.000/ vehiculo	\$ 26.500,00	\$ 6,68
Subtotal	\$ 617.208,00	\$ 155,56
IVA	\$ 117.270,00	\$ 29,56
		\$ -
TOTAL ADUANA ORIGEN	\$ 734.478,00	\$ 185,11
Bill of landing	\$ 163.710,00	\$ 41,26
MANEJOS PORTUARIOS EN ORIGEN		\$ -
Manipulacion de carga orgien	\$ 90.000,00	\$ 22,68
Gasto de operador en origen	\$ 150.000,00	\$ 37,80
		\$ -
Precio FOB	\$ 54.489.874,00	\$ 13.733,16
Flete maritimo internacional		\$ -
Buenaventura- Guayaquil	\$ 766.162,00	\$ 193,10
recargos en orgien	\$ 383.081,00	\$ 96,55
Precio CFR	\$ 55.639.117,00	\$ 14.022,80
Seguro internacional	\$ 130.968,00	\$ 33,01
Valor otros gastos	\$ 654.840,00	\$ 165,04
Precio CIF	\$ 56.424.925,00	\$ 14.220,85
		\$ -
PRECIO FINAL X PRODUCTO	\$ 1.880.830,83	\$ 474,03

10. BIBLIOGRAFIA

- <https://www.cvn.com.co/productos-ortopedicos/>
- <http://www.elhospital.com/temas/Panorama-de-la-industria-de-tecnologias-para-ortopedia+112015>
- <https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>
- <https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>
- <http://www.compite360.com/sitio/benchmarking/#/app>
- <http://www.compite360.com/sitio/CIAdnMetrica/>
- <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>
- <https://www.trademap.org/CompaniesList>
- Comex. (2019). Obtenido de Comex: <https://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Ecuador/sillas-de-ruedas--sillones-de-ruedas-y-demas-vehiculos-para-invalidos-incluso-con-motor-u-otro-mecan/EC/8713>
- DIAN. (2005). DIAN. Obtenido de Derechos Reservados DIAN: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- Comex. (2019). Obtenido de Comex:
- <https://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Ecuador/sillas-de-ruedas--sillones-de-ruedas-y-demas-vehiculos-para-invalidos-incluso-con-motor-u-otro-mecan/EC/8713>
- DIAN. (2005). DIAN. Obtenido de Derechos Reservados DIAN:
- <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- <https://medecushow.com/>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/geos/ec.html>
- <https://www.trademap.org/>
- <https://www.procolombia.com>